LAST UPDATE【2015/10/29】

GCA サヴィアン｜2174｜

Research Report by Shared Research Inc.

当レポートは、掲載企業のご依頼により株式会社シェアードリサーチが作成したものです。投資家用の各企業の『取扱説明書』を提供することを目的としています。正確で客観性・中立性を重視した分析を行うべく、弊社ではあらゆる努力を尽くしています。中立的でない見解の場合は、その見解の出所を常に明示します。例えば、経営側により示された見解は常に企業の見解として、弊社による見解は弊社見解として提示されます。弊社の目的は情報を提供することであり、何かについて説得したり影響を与えたりする意図は持ち合わせておりません。ご意見等がございましたら、sr_inquiries@sharedresearch.jp までメールをお寄せください。ブルームバーグ端末経由でも受け付けております。

目次

要約 ---- **3**
主要経営指標の推移 ---- **4**
直近更新内容 ---- **5**
概 略 ---- 5
業績動向 ---- 6
事業内容 ---- **10**
ビジネス ---- 10
M&A アドバイザリーファームとしての特徴 ---- 17
収益性分析 ---- 19
SW（Strengths, Weaknesses）分析 ---- 21
市場とバリューチェーン ---- 22
経営戦略 ---- 25
過去の業績 ---- **26**
その他情報 ---- **34**
ファンド連結の影響 ---- 34
沿革 ---- 36
ニュース＆トピックス ---- 36
大株主 ---- 39
株主還元 ---- 39
有償ストックオプション ---- 39
企業概要 ---- 41

要約

事業概要

- M&A取引に関するアドバイザリー事業を主たる業務とし、M&A周辺業務にも事業展開を行っている。報告セグメントは、アドバイザリー事業、アセットマネジメント事業となる。独立系であること（顧客に最善策を提示し易い体制）とリピートクライアントモデル（顧客に実際に最善策を提示し、リピート受注を受ける）が機能・維持されていること、クロスボーダーM&Aへ対応できる体制が整っていることに特徴がある。
- アドバイザリー事業において、同社は上場企業・非上場企業に対して、売却・買収、非公開化案件及び、買収防衛、グループ再編、事業再生などの包括的なアドバイザリーサービスを提供している。対象領域は、M&Aの遂行（エグゼキューション）のみならず、川上にあたる企業価値向上の戦略立案、M&A戦略の立案から、川下にあたるポストマージャーインテグレーション（PMI）までが含まれる。
- 米国子会社GCA Savvian Advisors LLC.ハイテク分野等の成長企業のアドバイザリー業務に強みを有し、200社超のプライベートエクイティファンドとリレーションシップを築くなど、シリコン・バレーのネットワークに入り込んでいるという。米国ではM&Aアドバイザリー業務に加え、非公開企業に対して資金調達アドバイザリーも行っている。
- アセットマネジメント事業は、メザニン社が担っており、メザニンファンドを通じ、メザニン・ファイナンスの提供を行っている。

業績動向

- 2014年12月期の業績は、売上高は13,019百万円（前期比41.8%減）、営業利益3,592百万円（同14.2%減）、経常利益3,596百万円（同16.5%減）、当期純利益2,260百万円（同100.8%増）であった。ファンド非連結ベースで比較した場合、売上高は前期比36.0%増、営業利益は同106.4%増、当期純利益は同100.9%増であった。米国のアドバイザリー事業、アセットマネジメント事業が増収増益に貢献した。
- 同社は、会社予想の開示は行っていない。SR社では、2015年12月期の売上高は130億円程度（前期比±0%程度）、同営業利益は26億円程度（同30%程度減）、同純利益は16億円程度（同30%程度減）と推測している。
- 同社は中長期的な定量数値目標を開示していない。同社の業績を展望するに際し重要なポイントは3つ。1）M&A市場の動向、2）M&A市場拡大の際に同社がどれだけ収益機会を捉えられるか、3）今後の市場シェア拡大とSR社は考える。

同社の強みと弱み

SR社では、同社の強みを、アドバイザリーファームとしての差別化要素、日本企業によるM&Aのポテンシャル、ビジネスリスクの低さ、の3点だと考えている。一方、弱みは、M&A市場動向による収益変動、ファイナンス機能、営業力、にあると考えている（後述の「SW（Strengths, Weaknesses）分析」の項参照）。

主要経営指標の推移

損益計算書（百万円）	09年12月期 連結	10年12月期 連結	11年12月期 連結	12年12月期 連結	13年12月期 連結	14年12月期 連結
（ファンド非連結ベース）						
売上高	**6,150**	**8,099**	**7,972**	**9,555**	**9,572**	**13,019**
前年比	-	31.7%	-1.6%	19.9%	0.2%	36.0%
営業利益	**-506**	**213**	**979**	**1,588**	**1,737**	**3,592**
前年比	-	-	359.6%	62.2%	9.4%	106.8%
営業利益率	-	2.6%	12.3%	16.6%	18.1%	27.6%
当期純利益	**-476**	**20**	**499**	**1,248**	**1,122**	**2,260**
前年比	-	-	2395.0%	150.1%	-10.1%	101.4%
純利益率	-	0.2%	6.3%	13.1%	11.7%	17.4%
（ファンド非結ベース）						
売上高	**9,613**	**14,947**	**14,950**	**10,813**	**22,381**	**13,019**
前年比	-	55.5%	0.0%	-27.7%	107.0%	-41.8%
売上総利益	**2,564**	**4,508**	**6,418**	**5,276**	**6,238**	**5,412**
前年比	-	75.8%	42.4%	-17.8%	18.2%	-13.2%
営業利益	**344**	**1,880**	**4,225**	**2,746**	**4,187**	**3,592**
前年比	-	446.5%	124.7%	-35.0%	52.5%	-14.2%
経常利益	**385**	**1,818**	**4,223**	**2,795**	**4,306**	**3,596**
前年比	-	372.2%	132.3%	-33.8%	54.1%	-16.5%
当期純利益	**-467**	**38**	**533**	**1,259**	**1,125**	**2,260**
前年比	-	-	1302.6%	136.2%	-10.6%	100.9%
一株当たりデータ（円、株式分割調整後）						
期末発行済株式数（千株）	34,356	35,066	35,133	28,650	28,673	26,325
EPS	-13.9	1.2	18.6	44.2	42.2	85.8
EPS （潜在株式調整後）	-	1.1	17.9	-	41.6	84.3
DPS	-	10.0	10.0	30.0	13.0	20.0
BPS	305.5	230.8	236.6	205.9	240.1	310.2
貸借対照表（百万円）						
現金・預金・有価証券	6,861	8,567	8,754	5,555	7,147	9,411
流動資産合計	**31,912**	**38,762**	**34,622**	**33,799**	**15,119**	**11,443**
投資その他の資産計	2,918	677	1,173	1,311	1,433	1,491
資産合計	**35,180**	**39,821**	**36,093**	**35,364**	**16,836**	**13,188**
流動負債合計	**1,085**	**2,193**	**1,673**	**2,743**	**2,301**	**4,187**
固定負債合計	**222**	**254**	**256**	**163**	**115**	**288**
負債合計	**1,308**	**2,447**	**1,930**	**2,906**	**2,417**	**4,476**
純資産合計	**33,872**	**37,373**	**34,163**	**32,457**	**14,419**	**8,712**
少数株主持分	23,629	30,775	26,895	26,402	7,406	0
有利子負債（短期及び長期）	0	0	0	0	0	0
キャッシュフロー計算書 （百万円）						
営業活動によるキャッシュフロー	-2,513	-1,928	7,631	978	23,349	4,164
投資活動によるキャッシュフロー	-1,505	1,912	44	-63	-130	-87
財務活動によるキャッシュフロー	1,142	1,952	-7,373	-4,347	-21,951	-843
財務指標						
（ファンド非連結ベース）						
総資産利益率（ROA）	-	0.2%	5.5%	13.8%	12.3%	20.1%
自己資本利益率（ROE）	-	0.2%	7.5%	20.4%	18.9%	31.2%
自己資本比率	88.8%	73.2%	74.2%	61.7%	68.5%	61.3%

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。
**2008年12月期は2008年3月3日から2008年12月31日までの10ヵ月決算

直近更新内容

概 略

2015年10月29日、GCAサヴィアン株式会社は2015年12月期第3四半期決算を発表した。
（決算短信へのリンクはこちら、詳細は2015年12月期第3四半期決算項目を参照）

2015年9月28日、同社は、同日開催の取締役会において自己株式の取得について決議したと発表した。
（リリース文へのリンクはこちら）

取得の内容

▶ 取得対象株式の種類：同社普通株式

▶ 取得する株式の総数：250,000 株（上限、発行済株式総数（自己株式除く）に対する割合0.91%）

▶ 取得価額の総額：300百万円 (上限)

▶ 取得の日程：2015年9月29日～2015年10月28日

2015年8月31日、同社への取材を踏まえ、レポートを更新した。

3ヵ月以上経過した会社発表はニュース＆トピックスへ

業績動向

四半期実績推移

四半期業績（累計）	14年12月期				15年12月期			
（百万円）	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q
（ファンド非連結ベース）								
売上高	2,190	3,927	9,607	13,019	1,704	4,979	10,007	
前年比	47.5%	9.2%	38.2%	36.0%	-22.2%	26.8%	4.2%	
営業利益	179	347	2,565	3,592	16	710	1,915	
前年比	-	89.6%	97.0%	106.4%	-91.1%	104.6%	-25.3%	
営業利益率	8.2%	8.8%	26.7%	27.6%	0.9%	14.3%	19.1%	
四半期純利益	88	170	1,516	2,260	22	462	1,220	
前年比	-	13.3%	82.0%	100.9%	-75.0%	171.8%	-19.5%	
純利益率	4.0%	4.3%	15.8%	17.4%	1.3%	9.3%	12.2%	
四半期業績（四半期）	14年12月期				15年12月期			
（百万円）	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
（ファンド非連結ベース）								
売上高	2,190	1,737	5,680	3,412	1,704	3,275	5,028	
前年比	47.5%	-17.7%	69.1%	30.2%	-22.2%	88.5%	-11.5%	
営業利益	179	168	2,218	1,027	16	694	1,205	
前年比	-	-33.1%	98.2%	134.5%	-91.1%	313.1%	-45.7%	
営業利益率	8.2%	9.7%	39.0%	30.1%	0.9%	21.2%	24.0%	
四半期純利益	88	82	1,346	744	22	440	758	
前年比	-	-52.9%	97.1%	154.8%	-75.0%	436.6%	-43.7%	
純利益率	4.0%	4.7%	23.7%	21.8%	1.3%	13.4%	15.1%	

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

セグメント別業績推移

四半期業績（累計）	14年12月期				15年12月期			
（百万円）	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q
売上高	2,190	3,927	9,607	13,019	1,704	4,979	10,007	
前年比	-	-	-	-	-22.2%	26.8%	4.2%	
アドバイザリー事業	2,066	3,679	7,171	10,376	1,577	4,844	9,795	
前年比	-	-	-	-	-23.7%	31.7%	36.6%	
日本	1,257	2,053	3,006	4,155	979	2,446	5,951	
前年比	-	-	-	-	-22.1%	19.1%	98.0%	
米国	808	1,624	4,161	6,000	562	2,362	3,758	
前年比	-	-	-	-	-30.4%	45.4%	-9.7%	
アセマネ	123	247	2,435	2,643	127	134	212	
前年比	-	-	-	-	3.3%	-45.7%	-91.3%	
営業利益	179	347	2,565	3,592	16	710	1,915	
前年比	-	-	-	-	-91.1%	104.6%	-25.3%	
アドバイザリー事業	154	315	971	1,926	-30	844	2,132	
前年比	-	-	-	-	-	167.9%	119.6%	
日本	193	274	395	847	179	546	1,630	
前年比	-	-	-	-	-7.3%	99.3%	312.7%	
米国	-	118	691	1,252	-183	382	602	
前年比	-	-	-	-	-	223.7%	-12.9%	
アセマネ	24	32	1,594	1,665	47	-133	-217	
前年比	-	-	-	-	95.8%	-	-	

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

2015年12月期第3四半期実績

売上高は10,007百万円（前年同期比4.2%増）、営業利益1,915百万円（同25.4%減）、経常利益1,946百万円（同23.6%減）、四半期純利益1,220百万円（同19.5%減）であった。

第3四半期累計期間における世界のM&A市場は、公表された案件の総額で3兆2,220億ドル（前年同期比約3割増）となり、同期間の比較では、2007年以来、8年ぶりの高水準となった。日本のM&A市場においても、公表ベースで15兆3,594億円（前年同期比約5割増加）となった（トムソンロイター調べ）。日本企業による海外企業の買収は8兆円を突破しており、既に過去最高であった2012年の１年分を超えた（以上トムソンロイター調べ）。

このような市場環境の下、日本リージョンのアドバイザリー事業ではメガ案件（報酬金額10億円以上のM&A案件）を含む複数の大型案件がクローズしたことから四半期としては過去最高の売上高となり、第3四半期累計期間においては前年同期比約２倍となった。また、米国リージョンのアドバイザリー事業において、パイプライン（受注した進行中のM&A案件）は前年同期に比べ積み上がっており、第4四半期以降にクロージングを予定している案件が数多く含まれている。なお、同社は日本企業が関連するM&Aアドバイザーのランキングで2015年第3四半期において、公表金額ベースで第8位にランクインした（トムソンロイター調べ）。

こうした経営環境の中、同社はクライアントにとって最善のM&A案件を提案・実行する機能を強化し、今後益々増加が予想されるクロスボーダー案件（国境を越えて行われる企業のM&A案件）に対応するため、日・米両拠点においてはシニアバンカー（M&Aアドバイザーの中でも特に経験豊富で専門性が高く、かつ案件獲得の中心となる人材）の採用を積極的に行った。また、クライアントの東南アジアにおけるM&Aニーズに応えるべく、シンガポールに現地法人を設立し、シンガポール有数のブティックファーム（独立系Ｍ＆Ａアドバイザリー専業会社）であるTC Capitalとの業務提携により、既存のインド・中国法人等に加え、アジア全域をカバーできる体制を構築している。さらに、クライアントのニーズに応えるべく、M&Aの戦略立案及びPMI（Post Merger Integration）を提供する専門チームを立ち上げ、サービスラインを拡充している。

PMI：M&Aによる統合効果を確実にするために、M&A初期段階より統合阻害要因等に対し事前検証を行い、M&A実行後においてシナジーを実現し、企業価値を向上させるための統合プロセスのこと。

アドバイザリー事業

売上高は9,795百万円（前年同期比36.6%増）、営業利益2,132百万円（同119.6%増）となった。

同事業の地域別内訳では、日本地域の売上高は5,951百万円（前年同期比98.0%増）、営業利益1,630百万円（同312.7%増）、米国地域の売上高は3,758百万円（同9.7%減）、営業利益602百万円（同12.9%減）となった。

アセットマネジメント事業

売上高は212百万円（前年同期比91.3%減）、営業損失217百万円（前年同期は営業利益1,594百万円）となった。

連結子会社である株式会社メザニンが運営するファンドにおいて、投資の回収が進んだ結果発生する成功報酬が当期には発生していないことから、減収減益となった。

過去の四半期実績と通期実績は、過去の業績へ

2015年12月期の会社予想

主要事業であるM&Aアドバイザリー事業は、経済環境、株式市況、各国政治等、様々な要因に影響されるほか、大型案件のクロージングのタイミングにより、業績が大きく変動するとして、同社は、会社予想の開示は行っていない。

SR社では、2015年12月期の売上高は130億円程度（前期比±0%程度）、同営業利益は26億円程度（同30%程度減）、同純利益は16億円程度（同30%程度減）と推測している。

アドバイザリー事業の日本は売上高55億円程度（同30%程度増）、アドバイザリー事業の米国は売上高70億円程度（同20%程度増）を見込む。アドバイザリー事業では増収増益を見込むが、アセットマネジメント事業は、前期に成功報酬を計上した反動から減収減益を予想する。

主要事業の事業環境に関する想定

同社は、主要事業の事業環境に関して、以下の通りに想定している。

- 日本のM&A市場：2014年に日本のM&A市場は前年比横ばいとなる中で同社の得意とするクロスボーダー案件は金額ベースで前年比11%減となったが、件数ベースでは増加した。日本企業の経営者は円安が進む中で海外M&Aに積極的であり、海外投資は続くとみている。
- 米国のM&A市場：前期は米国におけるM&A市場が好調であったが、2014年におけるM&Aの金額、件数は、過去10年のピークであった2007年の金額、件数に至っておらず、2015年は上昇の過程にあるとみている。
- 受注状況：2015年2月現在の同社の日米における受注残は、前年同期比で2倍以上になっている。
- 米国の資金調達ビジネス：同社の資金調達ビジネスは、ベンチャーキャピタルがベンチャー企業に事業開始資金を出資した後に、ベンチャー企業のその後の運営にかかる資金調達を支援することが主要ビジネスである。同社によれば、米国において2014年に多額の資金がベンチャーキャピタルに流れ込んでいるが、その後、ベンチャー企業に資金が還流する見込みであり、同社の資金調達ビジネスに好影響をもたらすと考えている。

2015年の施策

同社は2015年を成長のための投資の年と位置付け、アドバイザリー事業の成長を加速させる方針としている。前期に顧客企業との関係が深いシニアプロフェッショナルを採用したことが収益拡大に貢献したことから、2015年12月期においてもシニアプロフェッショナルナルの採用・育成に対する投資を積極的に進める意向である。

SR社は同社の掲げる2015年の施策の中で、以下の施策による成果に注目している。

TC Capitalとのバーチャルジョイントベンチャー

2014年11月、同社は、東南アジアでの体制強化のため、シンガポールの独立系投資銀行であるTC Capital Pte. Ltd.との間で、東南アジア企業と日本企業によるクロスボーダーM&Aに対するアドバイザリー業務を協働するための戦略的業務提携契約を締結した。同社は当該業務提携により、既存のインド・中国法人等に加え、アジア全域をカバーできる体制を構築したとしている。2015年12月期には、当該業務提携により、日本とアジアのクロスボーダーM&Aの市場が拡大する中で、より一層の案件獲得を目指すとしている。

戦略・PMI（Post Merger Intergration）チームの強化

同社は、日本企業のM&Aにおいて、買収後の経営戦略が課題であると考えている。その解決策として、コンサル

ティングファームから戦略・PMIの専門家を採用し、日本企業が海外の企業を買収した後の経営サポートを行う戦略・PMIチームを構築している。

同チームは、PMIの支援に加え、企業戦略に対するコンサルティング能力もあることから、M&Aの戦略立案から顧客企業に関わり、M&Aの実行、買収後のPMIサポートサービス、買収後の再売却に際してのフィナンシャル・アドバイザーを行うという事業の循環構造を構築する方針である。

インド・中国における戦略

同社の中国における事業は、日本企業が中国企業へ投資する際のデューデリジェンスが中心であった。2014年からは、日本企業ではなく中国企業の海外のM&A、投資をサポートするチームを設置し、同チームは、2015年2月現在、中国企業からメガ案件の受注を獲得している。

インドでは、引き続き同社の得意とする日印クロスボーダー案件を開拓するとともに、インドのベンチャー企業向け資金調達を拡大させるとしている。

米国資金調達ビジネスの拡張

同社は、米国アドバイザリー事業において、M&Aに加え、ベンチャー企業への資金調達アドバイザリーも手がけている。前期に資金調達ビジネスの活動を広げ、ベンチャーキャピタル、PEファンド向けのファンドレイジングサービスを開始した。

また、2015年2月、民事再生手続き中のスカイマーク株式会社（東証9204）は、スポンサーの募集・選定等のフィナンシャル・アドバイザーとして、同社を選定したと発表した。今後、スカイマーク社は、同社のサポートを得て、スポンサーの募集・選定に向けた具体的な手続きを進めるとしている。

中長期展望

同社は中長期的な定量数値目標を開示していない。同社の業績を展望するに際し重要なポイントは3つ。1）M&A市場の動向、2）M&A市場拡大の際に同社がどれだけ収益機会を捉えられるか、３）今後の市場シェア拡大とSR社は考える。

日本企業によるM&Aの動向に関していえば、短期的には景気動向等の影響を受けてしまう。ただし、日本の経済規模に比してM&A市場が小さい点などを鑑み、長期的には増加トレンドを辿るものと推測される（「マーケット概略」の項目を参照）。

同社がそうした収益機会を捉えられるかどうかについては、同社の有する差別化要素、すなわち独立系であること（顧客に最善策を提示し易い体制）とリピートクライアントモデル（顧客に実際に最善策を提示し、リピート受注を受ける）が機能・維持されていること、クロスボーダーM&Aへ対応できる体制が整っていることなどがそのメルクマールとなろう。こうした点を他の競合企業は持ち合わせていないため、上記、市場拡大機会を捉える際に効果を発揮すると目されるからだ。

事業内容

ビジネス

GCAサヴィアン株式会社は独立系M&Aアドバイザリーファームである。経営理念として「Trusted Advisor For Client's Best Interest」を掲げる。

事業

M&A取引に関するアドバイザリー事業を主たる業務とし、M&A周辺業務にも事業展開を行っている。2015年12月期における報告セグメントは、アドバイザリー事業、アセットマネジメント事業となる。

アドバイザリー事業を行うのは、主にGCAサヴィアン社の他、GCA Savvian Advisors, LLC.、GCA FAS株式会社（旧株式会社DCo）である。

アセットマネジメント事業は株式会社メザニン（以下、メザニン社とする）が担っており、運営する投資事業有限責任組合（ファンド）を通じて実現した収益がファンド事業に反映される。

（百万円）	09年12月期 連結	10年12月期 連結	11年12月期 連結	12年12月期 連結	13年12月期 連結	14年12月期 連結
売上高（ファンド非連結ベース）	**6,150**	**8,099**	**7,972**	**9,555**	**9,572**	**13,019**
（前期比）	-39.0%	31.7%	-1.6%	19.9%	0.2%	36.0%
アドバイザリー事業	5,595	7,542	7,323	8,806	8,346	10,376
（前期比）	-41.8%	34.8%	-2.9%	20.3%	-5.2%	24.3%
日本	3,961	3,710	3,930	4,741	4,432	4,255
（前期比）	-21.0%	-6.3%	5.9%	20.6%	-6.5%	-4.0%
米国	1,634	3,821	3,378	4,065	3,914	6,121
（前期比）	-64.4%	133.8%	-11.6%	20.3%	-3.7%	56.4%
アセットマネジメント事業	555	557	649	749	1,226	2,643
（前期比）	16.6%	0.4%	16.5%	15.4%	63.7%	115.6%
ファンド事業	3,993	7,390	7,627	1,996	14,035	8,161
連結消去	-530	-542	-649	-738	-1,226	
売上高（ファンド連結ベース）	9,613	14,947	14,950	10,813	22,381	21,180
営業利益（ファンド非連結ベース）	**-506**	**213**	**979**	**1,588**	**1,737**	**3,592**
（前期比）	-	-	359.6%	62.2%	9.4%	106.8%
ファンド事業	850	1,667	3,246	1,158	2,450	2,947
営業利益（ファンド連結ベース）	344	1,880	4,225	2,746	4,187	6,539
当期純利益	**-467**	**38**	**533**	**1,259**	**1,125**	**2,260**
（前期比）	-	-	-	136.2%	-10.6%	100.9%

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。
**2008年12月期は2008年3月3日から2008年12月31日までの10ヵ月決算

アドバイザリー事業（日本）

アドバイザリー事業（日本）は、GCAサヴィアン社、GCA FAS株式会社（旧株式会社DCo）で構成される。

アドバイザリー事業　日本 （百万円）	09年12月期 概算値	10年12月期 概算値	11年12月期 実績	12年12月期 実績	13年12月期 実績	14年12月期 実績
売上高	3,943	3,399	3,929	4,741	4,431	4,155
前年比	-21.4%	-13.8%	15.6%	20.7%	-6.5%	-6.2%
営業費用	2,954	2,612	3,396	3,932	3,656	3,308
前年比	22.3%	-11.6%	30.0%	15.8%	-7.0%	-9.5%
営業利益	989	787	533	809	775	847
前年比	-62.0%	-20.4%	-32.3%	51.8%	-4.2%	9.3%
営業利益率	25.1%	23.2%	13.6%	17.1%	17.5%	20.4%
プロフェッショナル（人）	69	73	75	78	75	84

出所：会社データよりSR社作成
*2010年12月期以前は事業の種類別セグメント情報のアドバイザリー事業の実績から所在地別セグメント情報の米国セグメントの実績を差し引いた数値

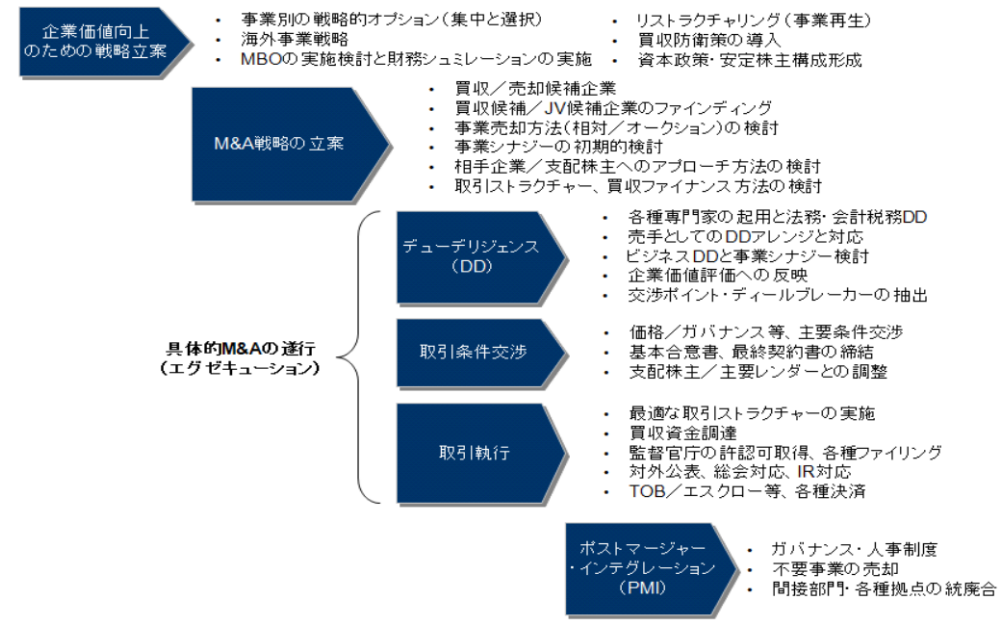
GCAサヴィアン株式会社

上場企業・非上場企業に対して、売却・買収、非公開化案件及び、買収防衛、グループ再編、事業再生などの包括的なアドバイザリーサービスを提供している。

対象領域は、企業価値向上の戦略立案からPMIまで

対象領域は、M&Aの遂行（エグゼキューション）のみならず、川上にあたる企業価値向上の戦略立案、M&A戦略の立案から、川下にあたるポストマージャーインテグレーション（以下、PMIとする）までが含まれる（下図参照）。

アドバイザリーサービスの対象領域



出所：会社データよりSR社作成

「リピートクライアントモデル」を実践のため、買い手側のアドバイザーとなることが多い

M&Aでは事業の買い手と売り手が存在する。売り手が自社の事業をより強くすることができる買い手に事業を売却することで新たな事業価値が創出される。本来ならば、売り手と買い手はこの価値をフェアに分け合うことでWin-WinのM&Aが実現する。しかし、実際は、価値分配をめぐって売り手と買い手との間には利益が相反することになるため、M&Aには買収条件交渉というプロセスが必要になる。

買い手は、よりよい買収条件を望み、買収後の価値向上を見極めるための慎重な買収プロセス（事前調査や買収契約）が必要となる。一方、売り手は、少しでも高い買収価格で売却することや売却対象事業の従業員が、買収後により強い事業体となり活躍できるような環境等に関心がある。そうした場面で、同社は買い手、売り手のどちらかの片方のアドバイザーとして顧客企業の利益のための助言や交渉その他のサポートを行っている（注）。同社によれば、後述するような「リピートクライアントモデル」を実践しているため、買い手側のアドバイザーとなることが多いという。

注：売り手と買い手の双方から手数料を得ることを目的とした仲介業務やビジネスブローカー行為は行っていない。

セルマネジメントにより、業務を効率化

同社は、2014年12月期に、セルマネジメントという新たな組織制度を導入した。従来は、100人という大きなチーム組織で動いていたが、1チーム10人程度で構成される10のセル（7つのFAチーム（Financial Advisor）と3つのファンクショナルチーム）に分け、マネジメントする体制に変更した。これにより、受注強化、人材育成および業務の効率化を図るとしている。同社は、投資銀行で一般的にみられるようなチームを複数編成し、それぞれを競わせるといった手法は採っておらず、各人がセルを横断的に協力する体制をとっている。

スタープレイヤーに依存しない組織体制

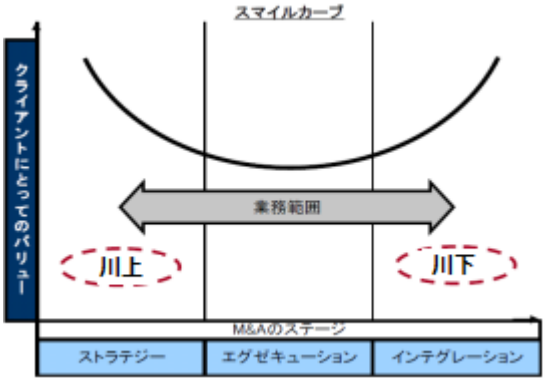
一般的にM&Aアドバイザリーファームというと数人のスタープレイヤーへの依存度が高い印象を抱いてしまいがちである。しかし、同社は、社内で人材を育てる体制が整っており、スタープレイヤーへの依存度は限定的であると述べている（2014年2月時点）。

戦略PMIチームでM&A実行前後のコンサルティングサービスを提供

2014年、M&A実行前及び実行後の支援にフォーカスしたコンサルティングサービスを提供する戦略PMIチームを立ち上げている。それ以前は、フィナンシャル・アドバイザリー業務やデューデリジェンス業務等、主としてエグゼキューションにフォーカスしたサービスを顧客企業に提供してきたが、M&Aの川上と川下についてサービスを依頼される場面も多く、同社もそうした領域に関し、相当数の実績を積み上げてきたことが背景にあるという。

PMIに関しては、M&Aの成否の鍵を握るとまでいわれる重要な段階といえるが、クロスボーダー案件で特にニーズが高い模様である。同社としては、こうした難易度が高く、手間かかる他社が手掛けにくい業務範囲もカバーすることによって、顧客企業の信頼を得て、案件獲得に結び付けて行きたいと述べている。

戦略PMIチームの業務範囲



（出所：会社資料よりSR社作成）

GCA FAS株式会社（旧株式会社Dco、アドバイザリー事業・デューデリジェンス）

2014年8月に株式会社DcoからGCA FAS株式会社に商号を変更。従来の国内及びクロスボーダーM&A実行時における財務及び税務に関するデューデリジェンス、企業価値算定及び無形資産等の評価業務に加え、国内外におけるミドルサイズまでのM&Aアドバイザリーサービスを提供することとした。

アドバイザリー事業（米国）

アドバイザリー事業（米国）は、GCA Savvian Advisors LLC.の業績が計上される。

アドバイザリー事業　米国（百万円）	09年12月期 概算値	10年12月期 概算値	11年12月期 実績	12年12月期 実績	13年12月期 実績	14年12月期 実績
売上高	1,633	4,122	3,377	4,059	3,909	6,000
前年比	-64.4%	152.4%	-18.1%	20.2%	-3.7%	53.5%
営業費用	2,014	3,573	2,941	3,362	3,552	4,748
前年比	-28.6%	77.4%	-17.7%	14.3%	5.7%	33.7%
営業利益	-381	549	436	697	357	1,252
前年比	-	-	-20.6%	59.9%	-48.8%	250.7%
営業利益率	-	13.3%	12.9%	17.2%	9.1%	20.9%
プロフェッショナル（人）	65	63	68	65	60	67

出所：会社データよりSR社作成
*2010年12月期以前は所在地別セグメント情報の米国セグメントの数値

GCA Savvian Advisors LLC.

GCA Savvian Advisors LLC.は、2003年に設立された独立系M&Aアドバイザリーファーム。モルガンスタンレーやロバートソンスティーブンスといった米国投資銀行からスピンアウトした人材によって設立された。

本拠地をサンフランシスコに置き、米国西海岸を中心に活動、ハイテク分野等の成長企業のアドバイザリー業務に強みを有する。同社によれば、顧客重視の経営理念から規模、社風に至るまで、「双子」のような関係にあったこと、地理的な補完関係にあり、日米企業のクロスボーダーM&Aのサポート体制を構築可能であること等が合併に至った主な理由である。

GCA Savvian Advisors社は、各セクターについて専門アナリストを擁している。特にハイテク分野に強く、同社に

よれば、200社超のプライベートエクイティファンドと深いリレーションシップを築くなど、シリコン・バレーのネットワークに入り込んでいるとのことである。ハイテク分野は技術や製品の価値の評価が難しいこと、シリコン・バレー・ネットワークの一員となる困難さ等を踏まえれば、日本の顧客企業に米国テクノロジー企業の最新情報を提供できるなど、日米クロスボーダー案件を進めるに際しての武器にもなる。一方、ハイテク以外のヘルスケアやインダストリアル等の分野に関しては、人材を雇いながら、徐々にカバレッジを増やしつつある模様だ。

米国ではM&Aアドバイザリー業務に加え、非公開企業に対して資金調達アドバイザリーも行っている。また、収益獲得機会拡大のために、2014年２月期第２四半期に、米国においてベンチャーキャピタル、PEファンドに対するファンドレイジングチームを立ち上げた。同社によれば、従来はベンチャー企業に対して、資金調達のサポートを行っていたが、今後はファンドが資金調達をするときのサポートも行うという。

なお、米国における資金調達アドバイザリー分野の売上高は、2014年12月期に米国アドバイザリー事業の約17%を占めた。リーマンショック以前の2008年では、同分野の売上高は、米国アドバイザリー事業の約半分を占めていたという。

アセットマネジメント事業

アセットマネジメント事業は、メザニン社が担っており、メザニンファンドを通じ、メザニン・ファイナンスの提供を行っている。

アセットマネジメント事業（百万円）	09年12月期 概算値	10年12月期 実績	11年12月期 実績	12年12月期 実績	13年12月期 実績	14年12月期 実績
売上高	-	557	649	749	1,226	2,643
前年比	-	-	16.5%	15.4%	63.7%	115.6%
営業利益	166	-13	194	177	591	1,665
前年比	69.4%	-	-1592.3%	-8.8%	233.9%	181.7%
営業利益率	-	-	29.9%	23.6%	48.2%	63.0%

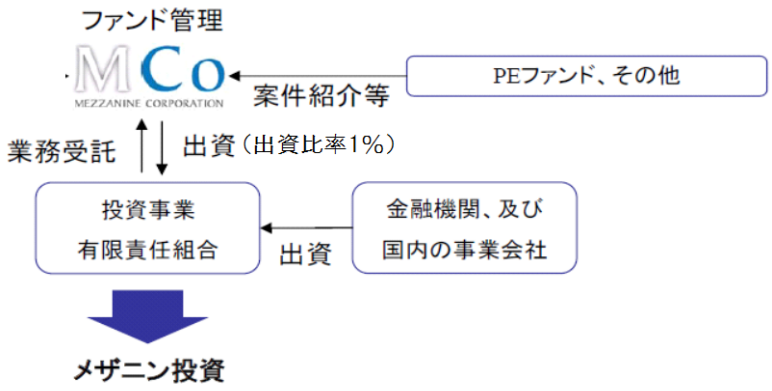
出所：会社データよりSR社作成
*2009年12月期はアセットマネジメント事業の営業利益から、ファンド事業の営業利益を差し引いた数値

メザニン・ファイナンスとは、返済順位が通常融資と普通株式の中間に位置するミドルリスク・ミドルリターンの劣後ローンや優先株式（無議決権）等のことである。メザニン・ファイナンスの活用例としては、以下が挙げられる。

▶ 企業買収等、銀行借入のみでは対応困難な大型投資に係る不足資金の劣後調達
▶ 既存株主の希薄化を回避する無議決権株式による資本調達
▶ 経営陣、従業員によるMBOやMEBOに係る優先株式調達
▶ バランスシートのリストラクチャリングを目的とした資本増強

メザニン社（下図ではMCoと表記）が、複数の機関投資家との間で投資事業有限責任組合契約を締結し、ファンドを運営している。メザニン社は自らのファンドへの出資比率は1%に留める方針であり、主な収益源は管理報酬と、一定以上のリターンを実現した際に得られる成功報酬となる。

アセットマネジメント事業とファンド事業の概要



（出所：会社資料よりSR社作成）

アセットマネジメント事業において注意しなければならないのは、アドバイザリー事業との利益相反の問題である。すなわち、メザニン・ファイナンスを前提としたアドバイスを行った場合、顧客企業に対しての中立性が毀損する可能性もあるという点である。一方で、顧客企業の効率性を高める提案であれば、顧客企業、ファンドの投資家いずれに対してもプラスとなる。同社によれば、アドバイザリー事業とアセットマネジメント事業の実際の対象領域が重なっていないため、利益相反の問題が生じるリスクは低いという。

ファンド事業（2014年12月期第１四半期より連結の範囲から除外）

ファンドを通じた劣後債からの金利収入、優先株からの受取配当金や優先株の回収等が当該事業における収益として認識される。ファンドは全部で3号まであるが、設立以来、元本が毀損した実績はない。

ファンド事業（百万円）	09年12月期 実績	10年12月期 実績	11年12月期 実績	12年12月期 実績	13年12月期 実績
売上	3,993	7,390	7,626	1,996	14,035
前年比	363.8%	85.1%	3.2%	-73.8%	603.2%
営業利益	850	1,666	3,245	1,158	2,450
前年比	100.9%	96.0%	94.8%	-64.3%	111.6%
営業利益率	21.3%	22.5%	42.6%	58.0%	17.5%

出所：同社資料よりSR社作成

ファンド連結の影響

連結財務諸表においてファンドが連結の範囲に含まれている。ただし、同社のファンドに対する出資比率は1%と僅少に留まるため、ファンド連結の数値が同社の実態を反映しているとは言い難い。ファンドの連結化影響を除いた数値を注視していく必要がある（詳しくは、「その他情報」の項参照）。

ファンド事業は2014年12月期第１四半期より連結の範囲から除外

なお、同社グループ出資のMCo1号投資事業有限責任組合、MCo2号投資事業有限責任組合及びMCo3号投資事業有限責任組合（以下、ファンド）については、「投資事業組合に対する支配力基準及び影響力基準の適用に関する実務上の取扱い」により、実質的に支配していると判定され、2013年12月期まで連結子会社としていた。一方、

当該ファンドへの出資比率が１％と低い上に、最大のファンドであるMCo1号投資事業有限責任組合からの投資及び回収といった活動はほぼ終了している。また、MCo3号投資事業有限責任組合からの投資もかなり進んだことから、今後のファンドレイズを含むアセットマネジメント事業については同社グループからの出資比率を減らした新会社での展開を企図している。こうしたことから、当該ファンドを連結の範囲に含めることは利害関係者の判断を誤らせるおそれが大きいと判断し、2014年12月期第１四半期より連結の範囲から除外した。

M&Aアドバイザリーファームとしての特徴

同社の特徴はいずれも、渡辺代表取締役が、米国のブティック型投資銀行を研究・分析し、ビジネスモデル上重要と認識した特徴を創業来実践してきたために培われたという。

独立系M&A専業アドバイザリーファーム

最大の特徴は、どの資本系列にも属していない独立系であるという点にある。ゆえに、M&Aにおいて潜在的な利益相反となり得る企業投融資、証券主幹事、株式アナリストレポートの発行、会計監査、双方仲介等の業務は行っていない。つまり、M&Aに際し、顧客に最善策を提示し易い体制となっている。

例えば、銀行や証券会社であれば、企業に対し投融資や証券主幹事を行う企業（同一グループ企業も含む）が同時にアドバイザーにもつく格好となる。従って、顧客企業よりも債権者（銀行）や証券引受業務を重視したアドバイスを行う可能性が排除しきれない。

M&A先進国である米国においては、M&Aの過程において、独立委員会の設置が義務付けられるなど、こうした利益相反の問題が日本以上に意識されることが多い。そうした背景もあって、ラザード社やグリーンヒル社などの独立系アドバイザリーファームが40%超のシェアを占めるに至っている（2011年）。

リピートクライアントモデル

同社によれば、GCAサヴィアン社は、取引金額の大小にかかわらず、顧客企業の成長戦略を左右するような重要なM&A案件であれば、積極的に支援するスタンスを取っているという。一方、SR社の理解では、M&Aアドバイザリーの報酬は取引金額の大小で決まる傾向があるため、外資系投資銀行等は、取引金額等で下限を設定する傾向にある。

2013年12月時点において案件の約80%の売上が、同社設立以来の既存顧客企業による。こうしたリピートクライアント比率の高さは、アドバイザリー業務の実行に際し、顧客本位で考えることが徹底されている証左ともいえる。同社によれば、そのスタンスを示す端的な例として、案件推進途中においても顧客にとって案件成就が最善策でないと判断した場合には、案件を中止するメリットをアドバイスすることを是とし、安易な（成功報酬の獲得を優先した）案件成就を決して目指さないこともあるという。

こうした経営方針を全役職員に実践させるため、同社は、個人毎に売上予算（ノルマ）を設定していない。理由としては、個人別売上予算を設定した場合、予算達成が顧客満足度よりも優先することがあるためとしている。

同社の人事評価制度は、「顧客満足度」と「360度評価」に基づく。同社は、ディールが終わる度に顧客に対して「顧客満足度調査」を実施している業界内でも珍しい企業である。また、リピートクライアント数はサービスに満足している顧客企業が何社あるかを如実に表す指標ともいえる。360度評価は、各人の経営理念実現に向けての貢献度を役職員間で評価し合う制度である。被評価者は、評価者を選定可能だが、選定外の役職員も自発的に評価を行うことができる仕組みとなっている。同社の役職員の賞与はこうした人事評価を基に、「ボーナスプール」から配分される仕組みとなっている。

	09年12月期 連結	10年12月期 連結	11年12月期 連結	12年12月期 連結	13年12月期 連結	14年12月期 連結
M&Aアドバイザリー売上における大型案件比率（金額ベース）						
メガ案件（大型は報酬金額8億円以上）	-	-	-	32%	-	-
大型案件（大型は報酬金額1億円以上8億円未	40%	43%	41%	29%	61%	71%
その他	60%	57%	59%	39%	39%	29%
プロフェッショナルの推移（第4四半期平均、人）						
アドバイザリー日本	69	73	75	78	75	84
アドバイザリー米国	65	63	68	65	60	67
アドバイザリー欧州	4	5	2	1	1	1
デューデリジェンス	33	26	30	31	31	21
アセットマネジメント	11	11	11	11	10	8
合計	182	178	186	186	177	181

出所：会社データよりSR社作成
**2008年12月期は2008年3月3日から2008年12月31日までの10ヵ月決算。

グローバルネットワーク

日本企業のグローバル展開を（創立時より）想定していた同社は、日米クロスボーダー案件への対応として、旧Savvian社との経営統合により、そのプラットフォームを確立した。M&Aアドバイザリーファームにとって、海外拠点を有する意義は大きい。日本企業のクロスボーダーM&Aのアドバイザリーを務めるに際し、現地の企業や経営環境等に深い知識を有することが必須となることに加え、買収後の海外における意思決定は現地企業に委ねられることが多いからだ。つまり、リピート受注を受けるためには、クロスボーダーM&A後に海外における意思決定権を持つ現地企業のサポート体制が重要となるからである。

同社は、東京、大阪、サンフランシスコ、ニューヨーク、ロンドン、ムンバイ、上海、シンガポールに拠点を有する。

同社は、上記、自社の拠点に加え、海外M&Aファーム等40-50社と協働関係にあるなど、多様なM&A案件の情報の発掘が可能な体制構築に努めているとしている。

2013年10月には、インドICICI証券(ICICI Securities Limited)との戦略的業務提携を締結している。また、2014年11月10日、同社は、東南アジアでの体制強化のため、シンガポールの独立系投資銀行であるTC Capital Pte. Ltd.との間で、東南アジア企業と日本企業によるクロスボーダーM&Aに対するアドバイザリー業務を協働するための戦略的業務提携契約を締結した。

GCA Savvian Advisors社のビジネスモデル

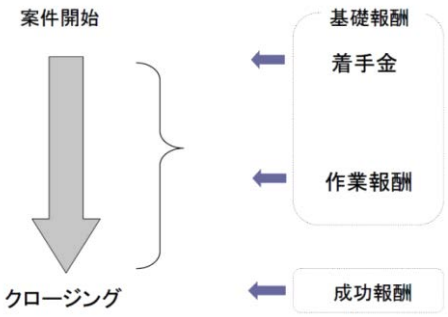
GCA Savvian Advisors社の具体的なビジネスの柱として、ベンチャー企業がエグジットの手段としてM&A を選択した場合における（売り手企業であるベンチャー企業の）アドバイザリー業務が挙げられる。また、ベンチャー企業の買い手企業のアドバイザリー業務を引き受けるケースも多い。創立者が、ロバートソンスティーブンス社出身者とモルガンスタンレー社の（M&Aアドバイザリー）TMTチーム出身者であり、ロバートソンスティーブンス社がシリコン・バレーのベンチャーコミュニティと、モルガンスタンレー社のTMTチームがベンチャー企業に食指を伸ばす大企業等とのパイプが太かったこともこうしたビジネスモデルへとつながっている主因とみられる。

収益性分析

収益性 （百万円）	09年12月期 連結	10年12月期 連結	11年12月期 連結	12年12月期 連結	13年12月期 連結	14年12月期 連結
（ファンド連結ベース）						
営業利益率	3.6%	12.6%	28.3%	25.4%	18.7%	30.9%
純利益率	-	0.3%	3.6%	11.6%	5.0%	10.3%
（ファンド非連結ベース）						
営業利益率	-	2.6%	12.3%	16.6%	18.1%	27.6%
純利益率	-	0.2%	6.3%	13.1%	11.7%	17.4%
財務指標						
（ファンド連結ベース）						
総資産利益率（ROA）	-	0.1%	1.4%	3.5%	4.3%	10.9%
自己資本純利益率（ROE）	-	0.5%	8.0%	20.5%	18.9%	30.3%
（ファンド非連結ベース）						
総資産利益率（ROA）	-	0.2%	5.5%	13.8%	12.3%	20.1%
自己資本純利益率（ROE）	-	0.2%	7.5%	20.4%	18.9%	31.2%

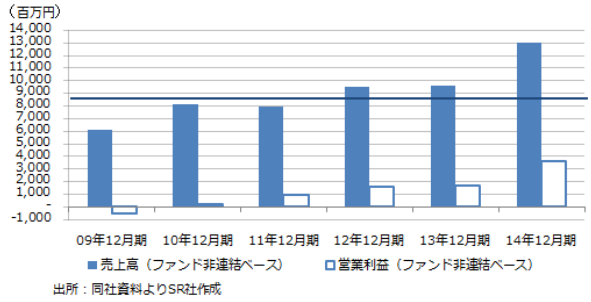
出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。
**自己資本＝純資産－少数株主持ち分－新株予約券。
***2008年12月期のROA、ROEは分母に期末純資産、期末自己資本を使用。
それ以外の期は分母に期首・期末平均の純資産および自己資本を使用。
****2008年12月期は2008年3月3日から2008年12月31日までの10ヵ月決算

アドバイザリー売上高の構造



（出所：同社資料）

売上高及び営業利益の推移（ファンド非連結ベース）



出所：同社資料よりSR社作成

日本におけるアドバイザリー事業の売上高は主に、「着手金」、作業時間に応じて請求する「作業報酬」、「リテイナー報酬（注1）」などの「基礎報酬」と案件が成約した場合にのみ受け取ることができる「成功報酬」から構成されている。「作業報酬」と「成功報酬」の合計額は、レーマン方式と呼ばれる業界共通のガイドラインの一定範囲内で定められ、案件総額に所定のレートを乗じることによって算出される。案件総額が大きくなるほどレートは小さくなるが、受け取る成功報酬額は大きくなる（注2）。

注1： M&A全般に関する初歩的な情報提供や助言などを一定期間顧客に提供する契約に基づき受け取る報酬。
注2：例えば、売買金額5億円以下の部分：報酬率5%、同5億円超10億円以下の部分：報酬率4%、同10億円超50億円以下の部分：報酬率3%、同50億円超100億円以下の部分：報酬率2%、同100億円超の部分：報酬率1%等と想定。その場合、案件総額が120億円の場合、5億円×5%＋（10-5）億円×4%＋（50-10）億円×3%＋（100-50）億円×2%＋（120-100）億円×1%＝2.85億円となる。

一方、米国のアドバイザリー事業売上高は、主に「リテイナー報酬」と「成功報酬」より成るが、大半を成功報酬が占める。

M&Aの案件数や成功報酬の多寡によって、同社の売上高は大きく変動する。一方、費用の大半は人件費である。役職員の賞与は業績（同社の場合は営業利益率の見込み）に応じて変動するものの、他の投資銀行比では変動が小さいものとSR社は認識しており、人件費も固定費的な性質が強いと考える。

2008年12月期から売上、営業利益（いずれもファンド非連結ベース）の推移をみると、損益分岐点が概ね7,000百万円となっていることがわかる。今後、他社との合併などを通じて、同社の費用構造が大きく変わらない限り、損益分岐点はこの水準で維持されよう。

SW（Strengths, Weaknesses）分析

強み（Strengths）

- **アドバイザリーファームとしての差別化要素：**独立系としてのポジショニングやリピートクライアントモデルの構築、米国アドバイザリー業務におけるシリコン・バレーとのネットワークなど、他社のアドバイザリー業務とは一線を画すオリジナリティを有している。
- **日本企業によるM&Aのポテンシャル：**経済規模対比での取引金額の少なさや日本経済の停滞等を鑑みれば、日本企業によるM&Aは増加余地が大きいといえる。また、市場拡大を捉えるに際し、上記同社が有する差別化要素が効果を発揮しよう。
- **ビジネスリスクの低さ：**アドバイザリーを主要業務としているため、バックオフィスのコストなど間接費の水準が低い。また、リピートクライアントモデルによって、マーケティング費用も最小限に抑えられるというメリットがある。有価証券投資も少額しか行っておらず、かつレバレッジをかける必要性もないなどビジネスリスクが相対的に低位に抑えられている。

弱み（Weaknesses）

- **M&A市場動向による収益変動：**主力のM&Aアドバイザリー事業は、M&A市場動向によって業績が左右されてしまう。そして、M&A市場は短期的には、景気動向並びに金融情勢によって大きく増減してしまう傾向がある。
- **ファイナンス機能：**銀行や証券会社等が有する資金調達機能は、アドバイザリーを務めるに際し、中立性や利益相反の観点からはマイナスに作用し得る。ただし、実際は、資金調達機能を目当てにM&Aアドバイザーを選定する顧客企業も少なくないと推測される。その場合、同社はメザニン・ファイナンス機能を有してはいるものの、資金量の観点から相対的に不利な立場に置かれることになる。
- **営業力：**同社はあくまで小規模な会社である。従って、新規顧客企業を発掘するような営業活動に十分リソースを割くことが難しく、競合他社に比べると、新規顧客を開拓する営業力の点で劣るといえるだろう。

市場とバリューチェーン

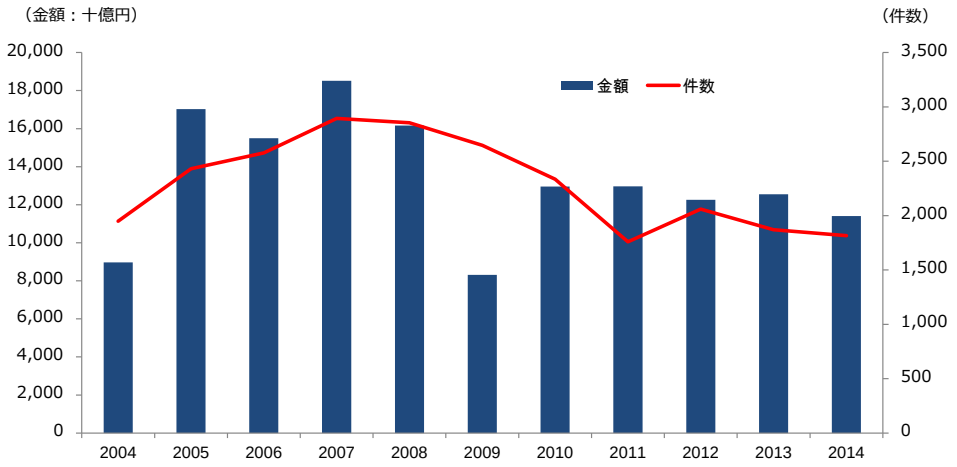
マーケット概略

M&A市場

1998年以降、会社法や税法、会計制度などの規制緩和が進み、環境が整備されつつあるなか、日本企業によるM&Aは増加傾向にあった。その後、2007年をピークに金額、件数ともに減少傾向にあったが、金額ベースでは2009年、件数ベースでは2011年を底に回復を示している。M&Aの先進国である米国においては、M&A市場は景気動向並びに金融情勢に大きく左右され、常にブームとその後の反動での市場の縮小といった歴史を繰り返している。日本においても同様の事態が生じているものと推測される。

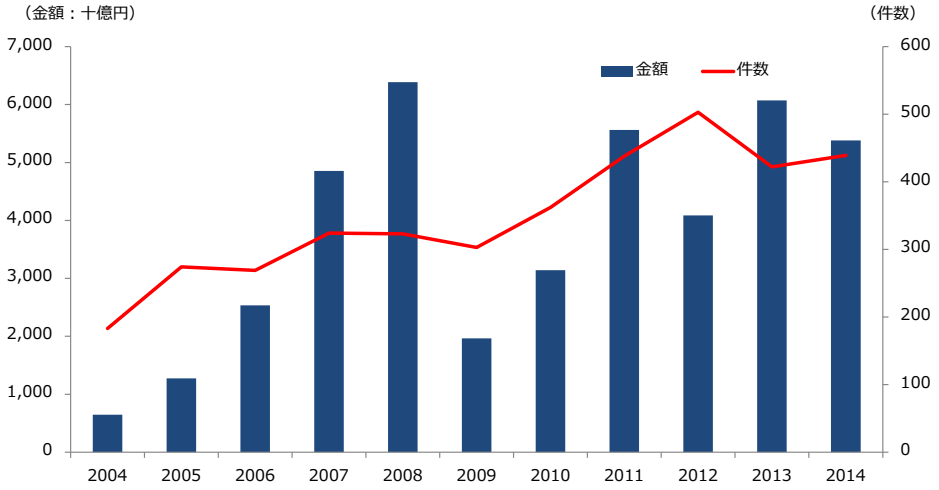
もっとも、より長期の趨勢を見る上では、日本のM&A金額が経済規模に比べて極端に低い点が注目される。日米のM&A市場規模をGDPと比較すると米国の約8%に対し、日本は約2%に留まる（2014年）。今後、日本におけるM&Aの増加余地は大きいといえよう。例えば、日本市場が縮小傾向にあるなか、日本の企業が生き残る手段として、シェアアップやスケールメリット獲得等を目的とした国内企業同士のM&A増加が考え得る。また、海外市場へのアクセスや生産拠点拡充等を狙ったクロスボーダーM&Aは既に増加傾向にある。

日本のM&A市場



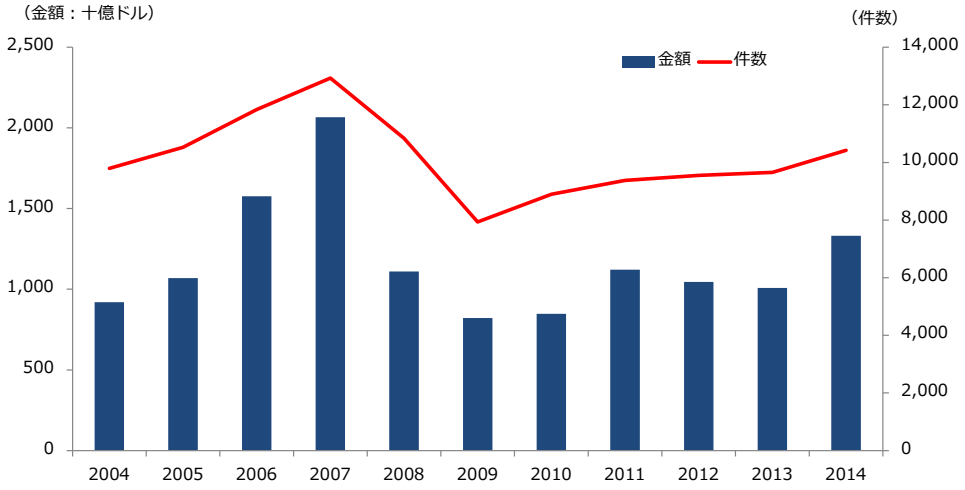
出所：同社資料、Thomson Reuters(案件完了ベース)

日本企業によるクロスボーダー案件の推移



出所：同社資料、Thomson Reuters（案件完了ベース）

米国のM&A市場



出所：同社資料、Thomson Reuters（案件完了ベース）

参入障壁

M&Aアドバイザリーファームは、顧客企業との信頼関係を維持していれば、新たに独立して始めることのできるビジネスであり、参入障壁はそれほど高くないといえよう。もっとも、既存プレイヤー間での競争が厳しいうえ、創業者等の一部「スタープレイヤー」依存では会社が発展しないなど、参入後の成長が難しいビジネスといえる。

競合環境

国内証券会社、メガバンクグループ、外資系投資銀行、会計事務所系M&Aアドバイザリーファームなど、数多くの企業が日本企業の関わるM&Aにおいてアドバイザーの座を争うなど競争は厳しい。

しかし、同社は、アドバイザリーランキング（公表案件数）で、毎年上位にランクされている。独立系アドバイザリーファームとしてのポジショニングやリピートクライアントモデルなど同社独自の取り組みが評価されている結果とSR社は認識している。同社は、日本企業が関わるM&A、日米クロスボーダーM&Aの取扱件数において、常に上位に位置づけている。

GCA Savvian Advisors社は、2011年の米国インターネット業界のアドバイザリーランキングでトップとなるなど、ハイテク企業のM&A案件に強みを有していることが示されている。シリコン・バレーのネットワークに入り込むのは、大手投資銀行といえども容易とはいえず、GCA Savvian Advisors社はユニークなポジションを築いているといえよう。もっとも、GCA Savvian Advisors社はハイテク以外の業種に関しては強化している最中にあり、得意業種を広げて行くことは今後の課題といえるだろう。

同社の日米クロスボーダー案件に関するリーグテーブル順位の推移（案件数ベース）

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Rank	2	2	1	3	9	6
# of Deal	4	5	7	9	2	8

出所：同社資料よりSR社作成

経営戦略

SR社の認識では、多くの企業においては、経営理念が理念に留まり、現実のビジネスに浸透していない。一方、同社の場合、経営理念がベースとなり、その遂行のために組織が形成、役職員の動機付けがなされ、実際にビジネスが遂行されているという印象を受ける。「顧客企業のために」と言うは易いが行うは難い。M&Aアドバイザリーというある種のしがらみの多いビジネスにおいては、特にそうであろう。だからこそ、同社が自らの経営理念を実践できることは他社との差別化へとつながる。すなわち、同社における経営理念は一般的な企業でいう戦略に極めて近い概念と考えられる。

独立系であることは、規模の面、ファイナンス機能など、他の事業との連携をできない等の不利な要素もある。しかし、逆に何かをする度に利益相反の可能性が生じるM&Aアドバイザリーの世界においては、強みとしても作用し得る。また、仮に大手投資銀行からのスピンアウトによって、独立系企業を設立しても、企業としての成長は難しい。創業者以外の優れた人材を育成する必要があり、ノルマ等によって無理に成長を追求しようとすると顧客企業の満足を得られず、組織としてのまとまりも欠いてしまうことは容易に想像がつくからだ。以上を踏まえると、独立系M&Aアドバイザリーファームで、リピートクライアント率が高く、日本企業が関わるM&Aにおいてアドバイザリーランキング（公表案件数）で、毎年上位にランクされるといった今日における同社の姿を他社が模倣するのは、極めて難しいといえる。

同社自身は「顧客企業のために」と思っていたとしても、物理的にそれを遂行できなくなるケースが生じるかもしれない。日本企業がM&A等によって、海外へと拠点をシフトするケースがまさにそうである。同社は、設立当初より日本企業によるクロスボーダーM&Aが増加すると想定していたことから、「GCAサヴィアングループ」の形成によって、日本企業・米国企業間のクロスボーダーM&Aをフォローすることが概ね可能となっている。もっとも、日本企業による海外進出は同社の想定を上回るスピードで進行、米国以外の拠点の拡充が追いつかない状況にある模様だ。現地の有力企業との提携等によって、それを補おうとしているが、日米以外の体制強化は今後も課題であり続けるだろう。

ちなみに旧Savvian社との経営統合に際し、同社は「対等合併」を意識したという。その理由は、一方的な買収であれば、被買収企業の役職員のインセンティブが低下、人材が唯一無二の経営資源ともいえるM&Aアドバイザリーファームにおいては競争力の低下に直結するからである。実際、統合後の取締役会は、旧GCA創業者と旧Savvian創業者のバランスに配慮された。また、GCA Savvian Advisors社の経営陣は合併前後でほとんど変わっていない。

仮に、M&Aによって体制強化を図るつもりならば、「対等合併」を重視する同社としては、自らの体力をつけておいた方が、その相手先の選択肢は増えるということになる。その意味においても、上記同社の差別化要素を維持しつつ、日本企業によるM&Aの増加等の収益機会を着実に捉えていくことが肝要といえそうだ。

過去の業績

2015年12月期第2四半期実績

売上高は4,979百万円（前年同期比26.8%増）、営業利益710百万円（同104.6%増）、経常利益737百万円（同128.9%増）、四半期純利益462百万円（同171.8%増）であった。

アドバイザリー事業

売上高は4,844百万円（前年同期比31.7%増）、営業利益844百万円（同167.9%増）となった。

第2四半期累計期間における世界のM&A市場は、公表された案件の総額で2兆2,000億ドル（前年同期比約4割増）となり、同期間の比較では、2007年以来、８年ぶりの高水準となった。日本のM&A市場においても、公表ベースで10兆748億円（前年同期比約４割増加）となった（トムソンロイター調べ）。企業業績の回復により経営者の自信が高まったことや、日本版スチュワードシップコードの導入により資金を有効に用いるよう求める株主の圧力も高まっていることが影響した。また、2015年上期の日本企業による海外企業の買収は6兆円であり、すでに2014年の１年分の規模となった。

同社の日米両拠点においては、パイプライン（受注した進行中のM&A案件）は前年同期に比べ大きく積み上がっており、下期にクロージングを迎える案件が多く含まれている。

こうした経営環境の中、同社はクライアントにとって最善のM&A案件を提案・実行する機能を強化し、今後益々増加が予想されるクロスボーダー案件（国境を越えて行われる企業のM&A案件）に対応するため、日・米両拠点においてはシニアバンカー（M&Aアドバイザーの中でも特に経験豊富で専門性が高く、かつ案件獲得の中心となる人材）の採用を積極的に行った。また、クライアントの東南アジアにおけるM&Aニーズに応えるべく、シンガポールに現地法人を設立し、シンガポール有数のブティックファーム（独立系Ｍ＆Ａアドバイザリー専業会社）であるTC Capitalとの業務提携により、既存のインド・中国法人等に加え、アジア全域をカバーできる体制を構築している。

受注残高は高水準であり、同社によれば、第２四半期終了時点で前年同期の2倍程度の受注残があるという。多くの案件クローズは第3四半期以降に予定されており、下期において収益計上される見込みであり、下期は上期を上回る収益が期待できるとしている。

日本市場

第2四半期において日本のM&A市場は件数ベースで前年同期比8.8%増、金額ベース（ドルベース）で同40.1%増となった（トムソンロイター調べ）。

同社の日本のアドバイザリー事業においては、売上高は2,446百万円（前年同期比19.1%増）、営業利益546百万円（同99.3%増）となった。大型案件6件がクローズした（前年同期は5件）。

日本M&A市場の2015年第2四半期は公表件数ベースで第7位（マージャーマーケット調べ）にランクインした。

日本企業のM&Aにかかわったファイナンシャルアドバイザー（公表案件数ベース） 2015年第2四半期			
順位	企業名	案件数	金額（JPY mil.）
1	野村證券	29	888,029
2	三井住友フィナンシャルグループ	19	551,279
3	みずほフィナンシャルグループ	16	324,874
4	三菱UFJモルガンスタンレー	7	763,011
5	大和証券	7	110,179
6	PwC	7	25,268
7	**GCAサヴィアン**	**5**	**93,000**
8	デロイト	5	52,237
9	フロンティアマネジメント	5	15,450
10	メリルリンチ	4	432,327

出所：会社データよりSR社作成

米国市場

第2四半期において米国のM&A市場は件数ベースで前年同期比6.2%増、金額ベース（ドルベース）で同47.3%増となった（トムソンロイター調べ）。

同社の米国のアドバイザリー事業においては売上高は2,362百万円（同45.4%増）、営業利益382百万円（同223.7%増）となった。米国において大型案件は5件クローズした（前年同期は8件）。

代表的な案件

2015年12月期第2四半期の代表的な案件は、以下の通りである。

- 日本：第一三共株式会社によるアルフレッサファーマ株式会社への第一三共プロファーマ秋田工場の譲渡（第一三共株式会社へのアドバイザリー、2015年4月クローズ）
- 米国：IHS (NYSE:IHS)によるRoot Wireless Inc.の買収（Root Wireless Inc.へのアドバイザリー、2015年4月契約締結・公表済）
- クロスボーダー：株式会社イマジカ・ロボットホールディングス、株式会社海外需要開拓支援機構、住友商事株式会社によるSDI Mediaの買収（株式会社イマジカ・ロボットホールディングス、株式会社海外需要開拓支援機構、住友商事株式会社へのアドバイザリー、2015年4月クローズ）
- クロスボーダー：Amphenol Corporationによる FCI Asia Pte Ltd.の買収（Amphenol Corporationへのアドバイザリー、2015年6月契約締結・公表済）

また、日本たばこ産業株式会社が保有する飲料自販機オペレーター事業子会社の株式譲渡及び清涼飲料ブランドの譲渡（日本たばこ産業株式会社へのアドバイザリー、2015年7月にクローズ）に関しては、第３四半期に収益計上する予定である。

アセットマネジメント事業

売上高は134百万円（前年同期比45.7%減）、営業損失133百万円（前年同期は営業利益32百万円）となった。

メザニンファンドの投資件数及び残高は回収が進んだことから、2014年12月末の6件、9,294百万円が2015年6月末には3件、5,000百万円となった。

自己株式の取得

当第2四半期（4-6月）において、役職員のストックオプション行使による希薄化を回避する目的で、2015年5月に805千株（発行済株式の3.01%）、2015年6月に490千株（同1.82%）、総額1,840百万円の自社株取得を行った。同社によれば、役職員のストックオプション行使により入金した金額は1,320百万円であり、それを控除すれば、自社株取得に当第2四半期に費やした予算は実質520百万円であった。第2四半期末時点において、期初の自社株取得予算1,780百万円のうち、1,260百万円が残っているという。

2015年12月期第1四半期実績

売上高は1,704百万円（前年同期比22.2減）、営業利益16百万円（同90.6%減）、経常利益33百万円（同78.7%減）、四半期純利益22百万円（同75.1%減）であった。

アドバイザリー事業

売上高は1,577百万円（前年同期比23.7%減）、営業損失30百万円（前年同期は営業利益154百万円）となった。

第1四半期における世界のM&A市場は、取引金額ベースでは前年同期比で約2割増加の総額１兆300億ドルとなり、同期間の比較では、2007年の１兆2,500億ドル以来、８年ぶりの高水準となった（ディールロジック調べ）。世界的な株高や潤沢な資金力を背景に、企業が買収のリスクを取りやすくなっていることが背景にある。また、日本版スチュワードシップコードの導入により資金を有効に用いるよう求める株主の圧力も高まっていることが影響した。

こうした経営環境の中、同社はクライアントにとって最善のM&A案件を提案・実行する機能を強化し、今後益々増加が予想されるクロスボーダー案件（国境を越えて行われる企業のM&A案件）に対応するため、日・米両拠点においてはシニアバンカー（M&Aアドバイザーの中でも特に経験豊富で専門性が高く、かつ案件獲得の中心となる人材）の採用を積極的に行った。また、クライアントの東南アジアにおけるM&Aニーズに応えるべく、シンガポールに現地法人を設立し、シンガポール有数のブティックファーム（独立系Ｍ＆Ａアドバイザリー専業会社）であるTC Capitalとの業務提携により、既存のインド・中国法人等に加え、アジア全域をカバーできる体制を構築している。

受注残は高水準を維持しているものの、第１四半期においては減収減益となった。これは主にクロージングによる収益計上のタイミングが第２四半期以降になる案件が多かったことによる。なお、2015年４月１日にクロージングした案件の売上高が780百万円となっており、これを含めると売上高は2,357百万円（前年同期比14%増）、営業利益749百万円（同386%増）であった。大型案件の比率は2014年12月期の71%に対し、2015年12月期第1四半期は44%となった。

日本市場

第1四半期において日本のM&A市場は件数ベースで前年同期比0.3%増、金額ベース（ドルベース）で同34.5%減となった（トムソンロイター調べ）。

同社の日本のアドバイザリー事業においては、売上高は1,014百万円（前年同期比19.4%減）、営業利益179百万円（同4.1%増）となった。2015年４月１日にクロージングした案件の売上高を含めると売上高は1,469百万円（同

16.8%増）であった。同社では大型案件1件がクローズした（前年同期は3件）。また、日本のアドバイザリー事業における受注は前年同期比で倍増したという。利益面では、前年同期にあった賞与引当金の計上が無かったことなどから増益となった。

日本M&A市場の2015年第１四半期は金額ベースで第５位（トムソンロイター調べ）にランクインした。

日本企業のM&Aにかかわったファイナンシャルアドバイザー（完了案件数ベース）
2015年第1四半期

順位	企業名	案件数	金額（US$ mil.）
1	ゴールドマンサックス	5	13,331
2	モルガンスタンレー	8	6,919
3	シティ	3	4,546
4	アーンスト・ヤング	5	4,399
5	**GCAサヴィアン**	**4**	**4,075**
6	エヴァコアパートナーズ	1	4,069
7	ICICI銀行	1	4,069
8	センタービューパートナーズ	1	3,155
9	三井住友フィナンシャルグループ	42	2,974
10	メリルリンチ	2	2,291

出所：会社データよりSR社作成

米国市場

第1四半期において米国のM&A市場は件数ベースで前年同期比0.6%増、金額ベース（ドルベース）で同26.6%増となった（トムソンロイター調べ）。

同社の米国のアドバイザリー事業においては売上高563百万円（同30.3%減）、営業損失183百万円（前年同期は営業利益0百万円）となった。2015年４月１日にクロージングした案件の売上高を含めると売上高は888百万円（同9.9%増）であった。米国において大型案件は2件クローズした（前年同期は4件）。また、米国のアドバイザリー事業における受注は好調であった前年並みの水準を維持したという。利益面では、売上高が固定費をカバーしきれずに営業損失となった。

代表的な案件

2015年12月期第1四半期の代表的な案件は、以下の通りである。

- 日本：NTTコミュニケーションズ株式会社による株式会社シーイーシーが運営する川崎データセンター事業の買収（NTTコミュニケーションズ株式会社へのアドバイザリー、2015年3月クローズ）
- 米国：Global Debt Registry への7百万ドルの資金調達に関するアドバイス(Global Debt Registry へのアドバイザリー、2015年1月クローズ）
- クロスボーダー：ダイキン工業株式会社によるSolvay S.A.の欧州冷媒事業の買収（ダイキン工業株式会社へのアドバイザリー、2015年02月契約締結・公表済）
- クロスボーダー：不二製油株式会社によるHarald Indústria e Comércio de Alimentos Ltda.の買収（不二製油株式会社へのアドバイザリー、2015年03月契約締結・公表済）

アセットマネジメント事業

売上高は127百万円（前期比3.3%増）、営業利益は47百万円（同95.8%増）となった。

メザニンファンドの投資件数及び残高は回収が進んだことから、2014年12月末の6件、9,294百万円が2015年3月末には3件、5,000百万円となった。

配当方針の変更および配当予想の修正

同社は、2015年12月期より、従来の基本方針であった１株当たりの最低配当金を10円から20円へ増額すると発表した。また、業績によっては20円を超過する特別配当（当期純利益の100%を上限とする配当）を実施する予定である。また、当期純利益から年間配当金を控除した残りの金額は、自社株買いの原資へ充当するとしている。

配当方針の変更に伴い、同社は2015年12月期の年間配当予想を20円（上期10円、期末10円）とした。

2014年12月期通期実績

売上高は13,019百万円（前期比41.8%減）、営業利益3,592百万円（同14.2%減）、経常利益3,596百万円（同16.5%減）、当期純利益2,260百万円（同100.8%増）であった。

なお、連結範囲の変更により、2013年12月期は、投資事業有限責任組合を連結の範囲に含んだ数値となるが、2014年12月期は、当該投資事業有限責任組合を連結の範囲から除外した数値となる。同ベース（ファンド非連結ベース）で比較した場合、売上高は前期比36.0%増、営業利益は同106.4%増、当期純利益は同100.9%増であった。米国のアドバイザリー事業、アセットマネジメント事業が増収増益に貢献した。

なお、同社グループ出資のMCo1号投資事業有限責任組合、MCo2号投資事業有限責任組合及びMCo3号投資事業有限責任組合（以下、ファンド）については、「投資事業組合に対する支配力基準及び影響力基準の適用に関する実務上の取扱い」により、実質的に支配していると判定され、2013年12月期まで連結子会社としていた。一方、当該ファンドへの出資比率が１%と著しく低い上に、最大のファンドであるMCo1号投資事業有限責任組合からの投資及び回収といった活動はほぼ終了している。また、MCo3号投資事業有限責任組合からの投資もかなり進んだことから、今後のファンドレイズを含むアセットマネジメント事業については同社グループからの出資比率を減らした新会社での展開を企図している。こうしたことから、当該ファンドを連結の範囲に含めることは利害関係者の判断を著しく誤らせるおそれが大きいと判断し、第１四半期連結会計期間より連結の範囲から除外した。

アドバイザリー事業

売上高10,376百万円（前期比24.3%増）、営業利益1,926百万円（同68.1%増）となった。米国リージョンにおける大型案件のクロージングが増加した。大型案件の比率は2013年12月期の61%に対し、2014年12月期は71%となった。

2014年12月期における世界のM&A市場は、取引金額ベースでは前期比で15.1%の増加となった。特に米国市場においては28.5%増加した。一方、日本のM&A市場は取引金額ベースでは前期比で9%の減少となった（完了案件ベース、トムソンロイター調べ）。

同社においては、クライアントにとって最善のM&A案件を提案・実行する機能を強化し、今後益々増加が予想されるクロスボーダー案件に対応するため、日・米両拠点におけるシニアバンカーの積極採用を行うと同時に、クライアントの東南アジアにおけるM&Aニーズに応えるべくシンガポールに現地法人を設立し、シンガポール有数のブティックファームであるTC Capitalとの業務提携により、既存のインド・中国法人等に加え、アジア全域をカ

バーできる体制を構築した。

日本のアドバイザリー事業においては、売上高は4,155百万円（前期比で6.2%減）、営業利益847百万円（同1.2%減）となった。日本企業関連M&A市場が９％減少（完了案件、金額ベース）したなか、同社では大型案件11件がクローズした（前期は11件）。売上高が前期比で若干減少したものの、新しい組織体制であるセル･マネジメントの導入効果により、下期において受注が前期比で100%増加した。なお、2014年の日本企業関連のM&Aリーグテーブルでは件数ベースで第9位にランクインした。

日本企業のM&Aにかかわったファイナンシャルアドバイザー（完了案件数ベース）
2014年

順位	企業名	案件数	金額（US$ mil.）
1	みずほフィナンシャルグループ	142	11,610
2	三井住友フィナンシャルグループ	133	19,651
3	野村證券	97	30,977
4	大和証券	53	12,186
5	デロイト	53	940
6	KPMG	52	6,417
7	モルガンスタンレー	51	41,042
8	PwC	39	5,855
9	**GCAサヴィアン**	34	6,068
10	三菱ＵＦＪ	31	338

出所：会社データよりSR社作成

米国のアドバイザリー事業においては売上高6,000百万円（同53.5%増）、営業利益1,252百万円（同185.2%増）となった。米国のM&A市場が前年から28.5%増加（完了案件、金額ベース）したことに加えて、新規に採用したシニアメンバーが増収増益に貢献した。大型案件は22件クローズした（前期は13件）。同社によれば、2014年に採用したマネージングディレクターは米国のアドバイザリー事業の売上高に対し、大きな寄与があったという。

また、インドにおいて、米国のマネージングディレクターが異動により資金調達アドバイザリー事業を開始し、現地インド企業向けの資金調達案件を複数件成約した。なお、2014年12月期のM&Aアドバイザーリーグテーブルにおいて、インド企業関連では金額ベースで第６位（トムソンロイター調べ）にランクインした。

2014年の日本における代表的な案件は、以下の通りである。

- 東京電力株式会社と中部電力株式会社の燃料上流・調達から発電までのサプライチェーン全体に関わる包括的アライアンスに関わる基本合意書締結（東京電力株式会社へのアドバイザリー、2014年10月契約締結・公表済）
- Oracle CorporationによるTOA Technologiesの買収(TOA Technologiesへのアドバイザリー、2014年9月クローズ）
- 伊藤忠商事株式会社とCharoen Pokphand Groupの業務資本提携（伊藤忠商事株式会社へのアドバイザリー、2014年9月クローズ）
- 東レ株式会社によるZoltek Companies, Inc.の買収（東レ株式会社へのアドバイザリー、2014年2月クローズ）

アセットマネジメント事業

売上高2,643百万円（前年同期比115.0%増）、営業利益1,665百万円（同180.2%増）となった。

同社子会社である株式会社メザニンが運営するファンドにおいて、投資案件のうち優先株10,300百万円を回収した結果、成功報酬が発生した。

2013年12月期通期実績

2013年12月期通期の実績は、売上高は22,381百万円（前年比107.0%増）、営業利益4,187百万円（同52.5%増）、経常利益4,306百万円（同54.1%増）、当期純利益1,125百万円（同10.6%減）であった。

事業別の連結消去前売上高は、アドバイザリー事業8,346百万円（前年比5.2%減）、アセットマネジメント事業1,226百万円（同63.7%増）、ファンド事業14,035百万円（同603.2%増）となった。

クロスボーダー案件の減少により、アドバイザリー売上高は減収となった。

日本のアドバイザリー事業の売上高は、第4四半期（10-12月期）においては、1stホールディングス株式会社などの案件がクローズし1,459百万円（前年比3.6%増）となり、通期では4,124百万円（前年比6.2%減）となった。日本企業によるクロスボーダーM&A市場が33%減少した中、同社の減少幅は小幅に留まり、日本M&A市場の2013年のラインキングでは件数ベースで第7位（前年は9位、トムソンロイター調べ）であった。また、米国においては、M&A市場が前年から4.9%縮小した。同社第4四半期（10-12月期）の米国におけるアドバイザリー事業の売上高は944百万円（前年比9.0%減）となり、通期の売上高は3,914百万円（前年比3.7%減）となった。2013年12月通期の大型案件の比率は、61%（前年29%）、メガ案件0%（前年32%）となった。

ファンド事業においては4件の優先株式投資の回収が行われた結果、売上、営業利益が大幅に増加した。ただし、ファンド事業の影響額の99%が外部投資家に帰属するため、同社の純利益への影響は1%に留まる。

アセットマネジメント事業においては、メザニンファンドの高パフォーマンスにより、2013年12月期から成功報酬を計上している（前年までは管理報酬のみ）。従って、売上高は1,226百万円（前年比63.7%増）、営業利益は591百万円（同232.5%増）と前年を大きく上回った。

ファンド非連結ベースの売上高は9,572百万円（前年同期比0.2%増）、営業利益1,737百万円（同9.4%増）、経常利益1,855百万円（同13.3%増）、四半期純利益1,122百万円（同10.1%減）であった。

また第4四半期（10-12月期）には、インドにおいて、ICICI証券(ICICI Securities Limited)との戦略的業務提携を締結した。同社によれば、情報量を有するICICI 証券と協業することにより、より多くのインド案件情報の提供が可能としている。

なお、期末配当は１株あたり5円から8円へと増配され、年間配当は13円（配当性向30%）となった。

2012年12月期通期実績

2012年12月期通期の実績は、売上高は10,813百万円（前年比27.7%減）、営業利益2,746百万円（同35.0%減）、経常利益2,795百万円（同33.8%減）、当期純利益1,259百万円（同136.2%増）であった。

事業別の連結消去前売上高は、アドバイザリー事業8,806百万円（前年比20.3%増）、アセットマネジメント事業749百万円（同15.3%増）、ファンド事業1,996百万円（同73.8%減）となった。

市場環境について補足すると、活発なクロスボーダーM&Aや、米国事務所のフォーカスするITテクノロジーセクターにおけるM&Aの増加が顕著であった。2012年、日本企業によるクロスボーダー案件は国内案件を上回る市場規模となった。また、クロスボーダーM&A・国別買い手ランキングの推移をみると、2009年に日本は8位であったが、2010年7位、2011年3位と日本の存在感は徐々に増しており、2012年には米国に次ぐ2位となった（以上、トムソンロイター調べ）。

こうした環境を背景にアドバイザリー事業は2桁増収となった。内訳として、日本のアドバイザリー事業の売上高は4,395百万円（前年比25.1%増）であった。案件数が前年同期より増加、特に1億円以上の大型案件数が増加したことが増収に寄与した。日本M&A市場の2012年ランキングでは件数ベースで第9位（トムソンロイター調べ）であった。また、米国のアドバイザリー事業の売上高は4,065百万円（前年比19.8%増）であった。米国アドバイザリー事業は好調で、最高益を記録した2008年の水準まで回復した。

2011年12月期において計上されていた投資事業有限責任組合（ファンド）における優先株式の回収がなかったことにより、売上高、営業利益、経常利益は前年比で減少している。ただし、ファンド事業の影響額の99%が外部投資家に帰属し、同社の純利益への影響は1%に留まる。アセットマネジメント事業の売上増加によって、実体を表す当期純利益は、前年比で大幅に増加した。

同社の出資割合がそれぞれ1%である3つのファンドの影響を除いた業績は、売上高9,555百万円（前年比19.9%増）、営業利益1,588百万円（同62.2%増）、経常利益1,637百万円（同67.4%増）、当期純利益1,248百万円（同150.1%増）であった。

貸借対照表は、総資産が35,364百万円と2011年12月末比で728百万円の減少。純資産は32,457百万円、純資産比率は15.5%となった（2011年12月末は34,163百万円、18.8%）。ファンド影響を除いた数値をみると、総資産は8,886百万円と2011年12月末比で255百万円の減少、自己資本（純資産から少数株主持分と新株予約権を控除）は5,486百万円、自己資本比率は61.7%であった（2011年12月末は6,779百万円、74.2%）。自己資本は、当期純利益1,259百万円の計上も剰余金の配当716百万円、自己株式の取得2,000百万円などによって2011年12月末より減少している。

トピックス

同社株式は、2012年9月6日に東証1部へ市場変更。それに伴い、2012年10月31日を基準日として1株当たり1,500円の記念配当を実施した。また、2012年10月15日付で、自己株式64,831株（消却前の発行済株式総数の18.45%）を消却したほか、2012年12月5日には自己株式20,000株（発行済株式総数に対する割合6.98%）の取得を行った。

その他情報

ファンド連結の影響

連結財務諸表においてファンドが連結の範囲に含まれている。ただし、同社のファンドに対する出資比率は1%と僅少に留まるため、ファンド連結の数値が同社の実態を反映しているとは言い難い。ファンドの連結化影響を除いた数値を注視していく必要がある。

なお、同社グループ出資のMCo1号投資事業有限責任組合、MCo2号投資事業有限責任組合及びMCo3号投資事業有限責任組合（以下、ファンド）については、「投資事業組合に対する支配力基準及び影響力基準の適用に関する実務上の取扱い」により、実質的に支配していると判定され、2013年12月期まで連結子会社としていた。一方、当該ファンドへの出資比率が１％と著しく低い上に、最大のファンドであるMCo1号投資事業有限責任組合からの投資及び回収といった活動はほぼ終了している。また、MCo3号投資事業有限責任組合からの投資もかなり進んだことから、今後のファンドレイズを含むアセットマネジメント事業については同社グループからの出資比率を減らした新会社での展開を企図している。こうしたことから、当該ファンドを連結の範囲に含めることは利害関係者の判断を著しく誤らせるおそれが大きいと判断し、2014年12月期第１四半期連結会計期間より連結の範囲から除外した。

2013年12月期までは、貸借対照表上、ファンドによる投資実行は営業投資有価証券・営業貸付金として計上され、ファンドの投資家に帰属する部分は少数株主持分として計上されていた。これらの勘定により、実体以上に総資産が膨らんでいる点には注意が必要である。

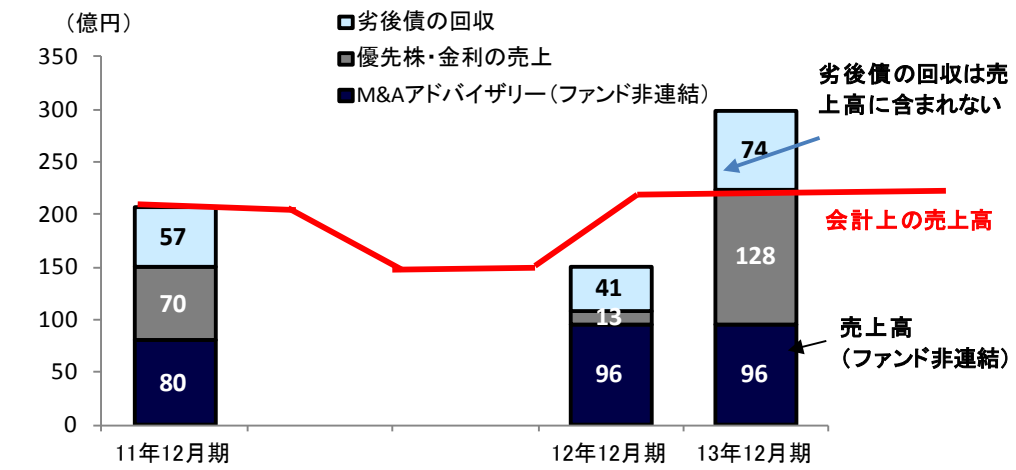
損益計算書上、売上高、営業利益、経常利益、税引前利益等はファンドの連結化影響、即ち99%が外部投資家に帰属するファンド事業の収益変動影響を受けていた。外部投資家の損益及び管理報酬などが少数持分損益で調整され、当期純利益に至ってようやく実体が反映されていた。

（百万円）	09年12月期 連結	10年12月期 連結	11年12月期 連結	12年12月期 連結	13年12月期 連結	14年12月期 連結
損益計算書						
ファンド連結						
売上高	9,613	14,947	14,950	10,813	22,381	21,180
営業利益	344	1,880	4,225	2,746	4,187	6,539
経常利益	385	1,818	4,223	2,795	4,306	6,543
法人税等合計	-75	119	471	353	704	-
少数株主利益	841	1,647	3,209	1,147	2,446	-
当期純利益	-467	38	533	1,259	1,125	2,186
ファンド非連結						
売上高	6,150	8,099	7,972	9,555	9,572	13,019
営業利益	-506	213	979	1,588	1,737	3,592
当期純利益	-476	20	499	1,248	1,122	2,260
貸借対照表						
現預金等	6,861	8,567	8,754	5,556	7,147	9,360
売掛金	626	847	929	1,033	1,154	918
**営業投資有価証券	16,535	11,734	10,731	15,491	5,328	598
**営業貸付金	6,689	16,853	13,667	10,589	1,008	-
流動資産	31,912	38,762	34,622	33,799	15,119	11,443
有形固定資産	330	346	265	235	239	199
投資有価証券	2,364	176	243	251	287	283
固定資産	3,267	1,059	1,470	1,565	1,717	1,744
資産合計	35,180	39,821	36,093	35,364	16,836	13,188
負債合計	1,308	2,447	1,930	2,906	2,417	4,187
株主資本	10,373	6,852	7,100	7,644	8,260	7,578
自己株式	-673	-4,217	-4,217	-2,000	-2,000	-241
**少数株主持分	23,629	30,775	26,895	26,402	7,406	-
純資産合計	33,871	37,373	34,163	32,458	14,419	8,712
負債・純資産合計	35,180	39,821	36,093	35,364	16,836	13,188
ファンド連結						
純資産比率	96.3%	93.9%	94.7%	91.8%	85.6%	80.8%
自己資本比率	29.1%	16.6%	18.8%	15.5%	38.0%	30.5%
ファンド非連結						
資産合計	11,541	9,013	9,141	8,886	9,349	13,188
純資産合計	10,242	6,598	7,213	5,991	6,946	8,712
自己資本合計	10,243	6,598	6,779	5,486	6,405	8,090
純資産比率	88.7%	73.2%	78.9%	67.4%	74.3%	66.1%
自己資本比率	88.8%	73.2%	74.2%	61.7%	68.5%	61.3%

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。
**ファンド連結により影響を受ける科目。
***自己資本＝純資産―少数株主持分―新株予約権。
****2008年12月期は2008年3月3日から2008年12月31日までの10ヵ月決算

2013年12月期までの売上高の計上方法に関して補足すると、ファンド連結の会計において、メザニンファンドによる劣後債投資の回収は売上高として計上されない（金利収入は認識）。一方、優先株投資の回収は売上高に計上される。同社の売上高を、1）ファンド連結ベース（会計上の売上高）、2）1）に劣後債の回収を含めたベース、3）ファンド非連結ベース、の3つで表したのが次の図である。

ファンド連結の売上高計上基準



（出所：会社資料よりSR社作成）

沿革

渡辺氏（現代表取締役）、佐山氏（現取締役）、加藤氏（現取締役）、山本氏（現マネージングディレクター）の4名の創業メンバーにより、2004年にGCA株式会社が設立された。2005年にはメザニン・ファイナンス事業、2006年にはデューデリジェンスを行う子会社を設立。同じく2006年には、M&Aアドバイザリーファームとしては日本初となる東証マザーズ上場を果たした。2008年、旧Savvian社との経営統合によりGCAサヴィアングループ社（現GCAサヴィアン社）が発足（旧Savvian社の沿革は、「アドバイザリー事業」の項参照）。2012年には、東証1部に市場変更している。

ニュース＆トピックス

2015年5月

2015年5月11日、同社は自己株式の取得に関して発表した。

同社は、同日開催の取締役会において、自己株式の取得、及びその具体的な取得方法について決議した。

取得の方法

2015年5月11日の終値1,356円で、2015年5月12日午前8時45分の東京証券取引所の自己株式立会外買付取引において買付けの委託を行う。当該買付注文は当該取引時間限りの注文とする。

取得の内容

▶ 取得対象株式の種類：同社普通株式

▶ 取得する株式の総数：805,200 株（発行済株式総数に対する割合3.01%）

▶ 取得価額の総額：1,092百万円

2015年2月

2015年2月12日、同社は、2014年12月31日を基準日とする剰余金の配当を行うことを決議したと発表した。

配当の内容

▶ １株当たり配当金：27円（普通配当21.67円、特別配当5.33円）（直近の配当予想5円）

▶ 配当金総額：704百万円

▶ 効力発生日：2015年３月10日

これにより、2014年12月期の年間配当金の合計額は32円（2013年12月期は13円）となる。

2015年1月

2015年1月5日、同社は総株主還元率を100%とする資本政策に基づく特別配当（予定）及び自己株式の取得状況及び取得終了に関して発表した。

同社は、配当性向30%に加え、当期純利益の70%を原資に自己株式の取得を実施し、総株主還元率100%とすることを資本政策の基本方針としている。

総株主還元率100%とするため、2014年5月13日開催の取締役会決議において設定した自己株式の取得枠総額10億円に対し、2014年の自己株式の取得価額の総額は6.4億円となった。自己株式の取得枠総額10億円に満たない金額のうち1.39億円は 2014年12月31日を基準日とする特別配当金とし、2.2 億円は次回の自己株式取得枠に繰り越す予定である。

なお、同社の配当方針は期末発行済株式数による連結をベースの１株当たり当期純利益の 30%を配当の目安としており、中間配当金5円を控除した金額が期末配当金となる。上記、特別配当金は、この期末配当金に加え支払う予定としている。

自己株式の取得状況

▶ 取得対象株式の種類：普通株式

▶ 取得期間：2014年5月14日～2014年12月31日

▶ 取得した株式の総数：720,000株

▶ 株式の取得価額の総額：6.4億円

2014年11月

2014年11月10日、同社はTC Capitalとの戦略的業務提携およびシンガポール現地法人設立に関して発表した。

同社は、東南アジアでの更なる体制強化のため、シンガポールの独立系投資銀行であるTC Capital Pte. Ltd. （以下、TCCとする）との間で、東南アジア企業と日本企業によるクロスボーダーM&Aに対するアドバイザリー業務を協働するための戦略的業務提携契約を締結した。また、同時にシンガポールに現地法人（100%子会社）を設立する。

TCC はシンガポールを本拠地とする独立系投資銀行であり、2002年に設立された。東南アジア、インドを含むアジア全域において、M&A及びプライベートキャピタルマーケットに関わるアドバイザリーサービスを提供している。日本企業が関係する主なアドバイザリー実績としては、住友生命によるベトナム Bao Viet Holdingsへの資本参加、カヤバ工業によるインドConmat Systemsの買収、みずほコーポレート銀行とViet Comm Bank（ベトナム最大級の国営商業銀行）との資本・業務提携、HSBC Private Equityが保有するシンガポールModern Asia Environmental Holdings のDOWAグループへの売却等がある。

提携の概要

当該提携契約の締結により、TCCと同社は戦略的提携パートナーとして協働し、両社が有するM&Aの専門知識やノウハウ、現地での様々な業界の事情、また長年にわたる取引先との緊密な関係を結集し、日本と東南アジアのクライアントに対して新たなクロスボーダーM&Aの機会を提供することが可能となる。

現地法人の設立の目的

当該提携を推進するため、同社はシンガポールに現地法人（当社 100%子会社）を設立する。同社の現地法人とTCCとの間で適切な情報交換を行うことにより、これまで以上に、優良な案件の発掘、案件を確実に成功に導く実務執行体制を整える。同社が既に進出しているインド及び中国に、シンガポールを加えることでアジア域内におけるクライアントサポート体制をより一層強化することが可能となるとしている。

子会社の概要

▶ 商号：GCA Savvian Singapore Pte. Ltd.（仮称）

▶ 本店所在地：シンガポール

▶ 設立時期：2014年12月（予定）

▶ 資本金及び追加払込資本金：120,000Sドル(1,000万円相当）（予定）

▶ 同社との資本関係：同社100%出資

▶ 事業内容：M&Aアドバイザリー業務、コンサルティング業務

▶ 決算期：12月末日

2014年5月

2014年5月13日、同社は、IFRS導入延期及び連結の範囲の変更について発表した。

同社は、グループの実態をより適正に開示する事等を目的として、2014年12月期第１四半期から連結財務諸表及び連結計算書類について従来の日本基準に替えて国際会計基準（IFRS）を適用する予定であったが、従来の日本基準において同社子会社が運営する投資事業有限責任組合（ファンド）を連結除外することにより上述の目的を達することが妥当であるとの判断に至った。従って、IFRS 適用を延期し、ファンド非連結にて日本基準での開示を継続することとした。

大株主

大株主上位10名	所有株式数の割合
渡辺 章博	14.19%
トッド・ジェイ・カーター	6.35%
加藤 裕康	5.80%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口）	5.07%
マーク・ジェイ・マキナニー	3.84%
ジェイムズ・ビー・エイブリー	3.47%
クラーク・エヌ・カランダー	3.37%
ジェフェリー・ディ・バルドウィン	3.22%
Northern Trust Co.(AVFC) Sub A/C Non Treaty	3.09%
State Street Bank and Trust Company	2.89%

出所：会社データよりSR社作成
（2014年12月末現在）

株主還元

配当性向30%に加え、当期純利益の70%を原資に自己株式の取得を実施することとし、総株主還元率100%とすることを資本政策の基本方針とする。

配当については、配当性向30%に基づき、「期末発行済株式数による連結をベースとした１株当たり当期純利益の30%」を配当の目安とし、中間配当（6月30日）及び期末配当（12月31日）による年２回の剰余金の配当を行う。

有償ストックオプション

同社は役職員への利益還元の一環として有償ストックオプションを発行している。

なお、同社はストックオプションの権利行使に伴い役職員から払い込まれた代金（権利行使に伴うキャッシュフロー）を原資として自社買いを実施し、希薄化リスクを抑える意向である。また、株主還元策として、当期純利益の70%を原資に自己株式の取得を実施することとしている。さらに、自己株式は適宜、償却を行う方針としている。

2014年12月期決算説明会において、同社は、ストックオプションによる希薄化回避に関して以下の通りに説明した。

- 2015年2月現在、同社のストックオプションの行使価額900円～1,239円である。これらの権利確定分のストックオプションが全て行使され、同社がストックオプションの権利行使により入金される出資額で自社買いを実施した場合の希薄化率は、株価1,000円で1%、1,200円で4%、1,400円で8%、1,600円で11%であると試算している。
- 同社は、権利行使により入金される出資額に加え、純利益と昨年からの繰越額を自社株買いの原資とし、ストックオプションの権利行使による希薄化を回避する方針であり、上記に加え、2015年2月現在の自社株買い原資17.8億円により、ストックオプション行使で発行された新株を買い戻した場合の希薄化率は、株価1,000円で0%、1,200円で0%、1,400円で3%、1,600円で6%であると試算している。
- また、同社はストックオプション行使で発行された新株は全て買い戻し、希薄化させないことを基本方針と

しているが、その必要資金は、株価1,400円ならば10億円、1,600円ならば26億円と試算している。2014年12月末現在、現金及び預金約94億円を有していることから、ストックオプションによる希薄化の回避は実現可能であるという。

同社は、2015年5月11日の終値1,356円で、2015年5月12日の東京証券取引所の自己株式立会外買付取引において、取得株式総数：805,200 株（発行済株式総数に対する割合3.01%）、取得総額：1,092百万円の買付けの委託を行った。この自社株買いの結果、ストックオプションの権利行使による潜在株式数の希薄化率は44%から33%に低下した。

企業概要

企業正式名称	本社所在地
GCAサヴィアン株式会社	100-6230 東京都千代田区丸の内1-11-1 パシフィックセンチュリープレイス丸の内30F
代表電話番号	上場市場
03-6212-7100	東証1部
設立年月日	上場年月日
2004年4月1日	2006年10月6日
HP	決算月
http://www.gcasavvian.com/	12月
IRコンタクト	IRページ
	http://www.gcasavvian.com/jp/ir/overview
IRメール	IR電話

株式会社シェアードリサーチについて

株式会社シェアードリサーチは今までにない画期的な形で日本企業の基本データや分析レポートのプラットフォーム提供を目指しています。さらに、徹底した分析のもとに顧客企業のレポートを掲載し随時更新しています。SR社の現在のレポートカバレッジは以下の通りです。

株式会社アイスタイル
あい ホールディングス株式会社
株式会社アクセル
アクリーティブ株式会社
アズビル株式会社
アズワン株式会社
アニコムホールディングス株式会社
株式会社アパマンショップホールディングス
アンジェスMG株式会社
アンリツ株式会社
アートスパークホールディングス株式会社
株式会社イエローハット
イオンディライト株式会社
株式会社伊藤園
伊藤忠エネクス株式会社
株式会社インテリジェント ウェイブ
株式会社インフォマート
株式会社イード
株式会社Aiming
株式会社エス・エム・エス
SBSホールディングス株式会社
エヌ・ティ・ティ都市開発株式会社
エレコム株式会社
エン・ジャパン株式会社
株式会社オンワードホールディングス
亀田製菓株式会社
株式会社ガリバーインターナショナル
カルナバイオサイエンス株式会社
キヤノンマーケティングジャパン株式会社
KLab株式会社
株式会社クリーク・アンド・リバー社
グランディハウス株式会社
ケネディクス株式会社
株式会社ゲームカード・ジョイコホールディングス
株式会社ココカラファイン
コムシスホールディングス株式会社
サトーホールディングス株式会社
株式会社サニックス
株式会社サンリオ
株式会社ザッパラス
シップヘルスケアホールディングス株式会社
シンバイオ製薬株式会社
株式会社ジェイアイエヌ
Jトラスト株式会社
株式会社じげん
ジャパンベストレスキューシステム株式会社
GCAサヴィアン株式会社
スター・マイカ株式会社
株式会社スリー·ディー·マトリックス
ソースネクスト株式会社
株式会社髙島屋
タキヒヨー株式会社
株式会社多摩川ホールディングス
株式会社ダイセキ
株式会社チヨダ
株式会社ティア
DIC株式会社
株式会社デジタルガレージ
株式会社TOKAIホールディングス
株式会社ドリームインキュベータ
株式会社ドンキホーテホールディングス
内外トランスライン株式会社
長瀬産業株式会社
ナノキャリア株式会社
日進工具株式会社
日清紡ホールディングス株式会社
日本エマージェンシーアシスタンス株式会社
日本駐車場開発株式会社
株式会社ハーモニック・ドライブ・システムズ
伯東株式会社
株式会社ハーツユナイテッドグループ
株式会社ハピネット
ピジョン株式会社
フィールズ株式会社
株式会社フェローテック
フリービット株式会社
株式会社ベネフィット・ワン
株式会社ベリテ
株式会社ベルパーク
株式会社VOYAGE GROUP
松井証券株式会社
株式会社マックハウス
株式会社マネースクウェアHD
株式会社 三城ホールディングス
株式会社ミライト・ホールディングス
株式会社メディネット
株式会社夢真ホールディングス
株式会社ラウンドワン
株式会社ラック
リゾートトラスト株式会社
株式会社良品計画
レーザーテック株式会社
株式会社ワイヤレスゲート

※投資運用先銘柄に関するレポートをご所望の場合は、弊社にレポート作成を受託するよう各企業に働きかけることをお勧めいたします。また、弊社に直接レポート作成をご依頼頂くことも可能です。

ディスクレーマー

本レポートは、情報提供のみを目的としております。投資に関する意見や判断を提供するものでも、投資の勧誘や推奨を意図したものでもありません。SR Inc.は、本レポートに記載されたデータの信憑性や解釈については、明示された場合と黙示の場合の両方につき、一切の保証を行わないものとします。SR Inc.は本レポートの使用により発生した損害について一切の責任を負いません。
本レポートの著作権、ならびに本レポートとその他Shared Researchレポートの派生品の作成および利用についての権利は、SR Inc.に帰属します。本レポートは、個人目的の使用においては複製および修正が許されていますが、配布・転送その他の利用は本レポートの著作権侵害に該当し、固く禁じられています。
SR Inc.の役員および従業員は、SR Inc.の調査レポートで対象としている企業の発行する有価証券に関して何らかの取引を行っており、または将来行う可能性があります。そのため、SR Inc.の役員および従業員は、該当企業に対し、本レポートの客観性に影響を与えうる利害を有する可能性があることにご留意ください。

金融商品取引法に基づく表示

本レポートの対象となる企業への投資または同企業が発行する有価証券への投資についての判断につながる意見が本レポートに含まれている場合、その意見は、同企業からSR Inc.への対価の支払と引き換えに盛り込まれたものであるか、同企業とSR Inc.の間に存在する当該対価の受け取りについての約束に基づいたものです。

連絡先

株式会社シェアードリサーチ／Shared Research.inc
東京都文京区千駄木3-31-12
http://www.sharedresearch.jp
TEL：(03)5834-8787
Email: info@sharedresearch.jp